全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

金钱逻辑

MBA商学院最受欢迎的投资理财课

苏祺◎著

改变思维，也就改变了投资理财的能力!



北京日报报业集团
同心出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开



金钱逻辑

苏祺◎著

北京日报报业集团
同心出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开
理想藏书55188

图书在版编目（CIP）数据

金钱逻辑 / 苏祺著．—北京：同心出版社，2013.7
ISBN 978-7-5477-0981-8

Ⅰ．①金… Ⅱ．①苏… Ⅲ．①私人投资—基本知识 Ⅳ．①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2013）第 146139 号

金钱逻辑

出　　版：同心出版社
地　　址：北京市东城区东单三条 8-16 号东方广场东配楼四层
邮　　编：100005
发　　行：（010）65255876
总 编 室：（010）65252135-8043
网　　址：http：//www.beijingtongxin.com
印　　刷：东莞市信誉印刷有限公司
经　　销：各地新华书店
版　　次：2013 年 8 月第 1 版
　　　　　2013 年 8 月第 1 次印刷
开　　本：787 毫米 × 1092 毫米　1/16
印　　张：15
字　　数：155 千字
定　　价：35.00 元

同心版图书，版权所有，侵权必究，未经许可，不得转载

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



人民币为什么会贬值？中国银行为什么会闹钱荒？未来 10 年，怎样用钱赚钱？未来 30 年，怎样让手中的财富快速而又稳健地升值！了解金钱逻辑，用钱赚钱，赚未来的钱！一本专为中国家庭个人定制的理财宝典，100 个观点、50 条定律、36 个方法让你少走 10 年弯路，全面提升理财能力！

MBA 商学院最受欢迎的投资理财课，一看就懂，一学就会。它让你了解金钱的本质、财富的规律，让你从思维逻辑层面去学会理财——赚钱的前提是逻辑思维方式的改变。改变了思维也就改变了财运与投资理财的能力。

投资理财，读这一本就够了。本书以简洁、轻松的语言详细阐释了 MBA 商学院 100 个最有效的理财观念、方法和诀窍，并随书附录家庭理财必须懂得的 50 条基础定律，它可以解决个人投资与家庭理财 96% 的问题！对储蓄、保险、股票、债券、基金、信托、黄金、外汇、期货、房地产、典当、收藏、创业等都适用。

这可能不是一本令你热血沸腾的理财宝典，但它一定是最冷静和最理性的理财入门书。如果你是白手起家的创业者、公司中高层管理者、中产阶层、白领，以及工薪阶层，那么这本书就是为你量身定做的。它能用“MBA 里的理财常识”让你飞快拥有自己的“流动资金”，成为一个理财有方又不影响生活品质的金钱管理者，并能启发你学会用“金钱的逻辑”赚到人生中的第一个 100 万。已经拥有 100 万的，它能让你学会投资，让你手中的财富快速稳健地升值！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



金钱逻辑
Money logic

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这可能并不是一本会令你热血沸腾的理财宝典，但它一定是最冷静和最理性的，也能够帮助你拥有站在更高的高度从容布局投资的智慧。本书总结了 MBA 商学院 100 个最有效的理财观点，它将教会你看透货币的本质、财富的规律，并且通过具体的案例分析，告诉您日常投资理财的方式与方法。通过本书，我希望能让在都市打拼的职业白领或有志于做一番事业的普通人了解到该如何赚到人生中的第一个 100 万——事实上这并不简单，需要一定的时间配合专业的投资理财常识。

投资理财到底是什么？有不少人都会问这个问题。一方面中国人手里有大量的储蓄，并期望它们获得升值；另一方面，人们对于金融机构（包括股票交易所）又充满了天然的不信任。就像一位来自北京的股民所说："我应该怎么做，才能让我的钱安全地升值？"

答案在哪儿呢？

在过去的几个月间，中国发生了一场出自金融业内部的危机：钱突然紧张起来。作为货币掌握者的银行，它们为什么没钱了？接踵而来的就是股市危机以及各类短期理财产品的末路。

实际上，这个突如其来的危机已经在向人们发出一个信号——必须正确地看待投资理财，采取眼光长远的策略。中国政府正努力通过一场有意为之的"金融危机"，迫使资金流向实体经济，而不是在金融和股市泡沫中停滞，也希望借此能使经济恢复健康，并且迎来一个新的时间更长的增长期。

在这种情况下，你会怎么使用手中的钱呢？是把它购买股票或其他理财产品，还是去做一些更有长期价值和风险较低的实体投资？

显然，很多人正面临着这样的选择，既要在广泛存在的各种金融投资中获得回报，又要为自己谋划一条理性、安全与长远的理财之路。对创业者而言同样如此。当你手中拥有一笔创业资金，并准备轰轰烈烈大干一场时，你面对的绝不仅仅是管理一家企业的问题，更重要的是在走出第一步之前，你要如何选择，以及怎样做出一份正确的计划，以免使自己轻易地陷入危机，承受太大的风险。

在写本书前，我曾遇到过一位上海的白领周先生。他在一家广告公司上班，加上奖金年薪大约有 28 万元。表面看起来他的收入的确不错，即便是在上海这样的高物价城市，也完全能够过上舒适的生活，然而事实却完全相反。

周先生苦闷地说："我比月光族还要'光'，每到月底不但身无分文，而且还要借钱。在上海三年有余，我欠的债已超十几万。虽然薪水、奖金一直在涨，却仍然满足不了我的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生活需求。我现在只能拆东墙补西墙，借新债还旧债。”

我很惊讶：“如果你在上海买了高档的房子，开着豪华的车，这种情况也可以理解。”

他摇头说：“不是，我至今无房无车。”

既然如此，这种财务危机的出现，就值得我们探讨了。周先生年薪近 30 万，个人无不良嗜好，甚至连烟酒都也很少沾染，至今还租住在一间普通的公寓中。那么，他每年的这些大额收入都去哪里了呢?

周先生的答案可能会让你无法理解，他说：“一方面我喜欢投资，买了不少基金，还同时持有七只股票，但它们并没有给我带来收入。因为我的眼光老是出问题，这让我怀疑自己没有商业头脑；另一方面，我喜欢买衣服，你看我身上全是名牌，家中衣柜还有不少，而且已经多到需要增加储藏空间的地步。”

“那么，每年，光是这两项的支出就占了你收入的大部分?”

周先生叹息道：“没错，大概 30 万，全部被我投到了这上面，使我几乎没有存款。”

我想，和周先生的情况类似的人应该还有不少。这类人有两个共同点：一，收入不菲。从年收入额来看属于中产，都在 20 万到 50 万之间；二，花销甚大。仔细看一下他们的支出项，五花八门、琳琅满目，但多数支出又没有实效，这就属于丢失掉的流水钱，花掉就完了，没有给自己带来任何实际意义上的增值，甚至许多人都没有给自己攒下房、车和家具。

既然赚钱的能力有了，怎么理财、攒钱就成了这些人的“难点”。或许有人会不屑地说：“只要将钱存起来，我什么东西都不买，那不就攒起钱来了吗?”没错，这个说法听上去很正确。一年 30 万，支出 10 万，还剩下 20 万，全部存起来，5 年就有了 100 万。但我可以肯定地告诉你，5 年后，当你手中持有 100 万时，你的想法一定会发生变化。

你会告诉自己：“嘿，我有 100 万，干吗还存着?我去做点投资，搞点生意，或许三年后就会翻倍，变成 300 万也说不定。”这时，没有任何理财经验的你，是不是又觉得需要学习一下投资技巧和理财常识呢?我们这本书，就是帮你解决这个问题，在你有需要之前，就把丰富的赚钱和理财经验提供给你，有备无患。

这是一本起点很低的、实用的理财实战教材。你可以把它看成是一部“赚钱经”，里面汇集了如何管理你的财富，以使自己向更高处全面扩展的技巧。

当然，你也可以把它当做是一本“理财大全”，帮助自己开源节流，让自己成为一个省钱有方的家庭财政合格管理者。即便我们每个人都有志成为千万富翁，并且拥有了足够的才识，但机遇也是有限的。所以，将自己掌握的理财知识应用于当下的家庭财务管理中，并且谨慎地利用手中的机遇，使财富得以理性增长，这才是明智之举。

无论你是月入千元的工薪族，还是年薪几十万的中产者，都可以在这本书中为自己找到一个定位，发现你感兴趣的内容。所以，我对这本书的定位就是：不期望它成为你手中的一面旗帜，但它一定会成为你经常翻看、寻找方法的知识宝库。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目录

■ 序：MBA 商学院 100 个最有效的投资理财观点 1

■ Part 1 你对钱的认识正确吗？ 1

1. 揭开货币的神秘面纱
2. 钱是赚来的，不是攒来的
3. 你真的了解银行吗
4. 什么是固定资产和流动资产
5. 先树立正确的赚钱观念
6. 没钱更要理财
7. 创业之前算笔账：你现在有多少财产

■ Part 2 钱是怎么省出来的？ 21

8. 先让自己学会理性花钱
9. 准备一本家庭账簿
10. 从记小账开始
11. 控制你的“菜篮子”
12. 买衣服也要有规划
13. 家庭支出的两项基本原则：“需要”和“实用”
14. 合理安排旅游中的消费
15. 采取经济实惠的娱乐方式

■ Part 3 错误的观念在掏空你的钱包 43

16. 纠正常见的十大理财误区
17. 独立思考不跟风
18. 为自己搭建一间不漏雨的房子
19. 从一开始就远离股票
20. 小心地对待基金和期货
21. 跳开房产泡沫
22. 投入大，不一定收获就大
23. 储蓄的“增值悖论”

■ Part 4 钱生钱的游戏规则 61

24. 先买房还是先创业
25. 最难的是迈出第一步
26. 轻视小钱你就赚不到钱
27. 让自己成为一个融资高手
28. 融资的前提与条件

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

29. 最难的不是借钱，而是如何还钱
30. 借钱不是不可以，但要借得有价值

■ **Part 5 永远不变的真理——人脉就是钱脉** 77

31. 先建立人脉，再挖掘钱脉
32. 亲近三种人
33. 远离四种人
34. 有远见的人成功，无远见的人失败
35. 善于听取别人的建议
36. 原则问题要坚持
37. 什么时候应该固执

■ **Part 6 你应该这样创业** 91

38. 招揽一批可以替你执行的人
39. 要有一个总目标和阶段目标
40. 做好计划再行动
41. 擅长做总结
42. 每天都有危机感
43. 不仅要热爱、还要了解你将从事的行业
44. 洞察市场的需求，因为需求就代表着钱
45. 把握开店的四要素
46. 理智面对亏损
47. 必须有退出机制
48. 学会打时间差
49. 法律的擦边球不要打
50. 政策的空子钻不得
51. 用创意去赚钱，这是未来的大趋势
52. 建立你自己的独特优势
53. 不一定得在跌倒的地方爬起来
54. 随时调整自己的战略

■ **Part 7 让自己具备“可以赚钱”的品质** 119

55. 当一个不近人情的管理者
56. 如果你是对的，不要害怕得罪人
57. 让下属真心佩服你
58. 让客户由衷地叹服你
59. 选择最好的合作伙伴
60. 建立一个紧密协作的团队

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

61. 始终盯着用户的需要，而不是怎么赚钱
62. 敢于打破旧的规则
63. 不断地向别人学习
64. 一定要让自己品牌化
65. 好的形象与口碑
66. 对“不负责任”零容忍
67. 确认自己是一个诚信的人
68. 始终追求突破自我
69. 不要回避任何缺点和问题
70. 与其打倒对手，不如与他合作
71. 可以胆子大，但不要闭上眼
72. 冒险的前提是你能承受失败的代价
73. 把复杂的事情简单化
74. 做人要不拘小节，但做事要一步到位

■ **Part 8 怎样管理你的“公司”** 153

75. 用目标去催生压力，用压力去激发活力
76. 为你和你的员工制造梦想
77. 鼓励挑战性思维
78. 什么样的激励制度是最好的
79. 毫不留情地解雇笨蛋
80. “完美人”不能雇佣
81. 一个很难养成的习惯：不要忽视任何细节
82. 提前判断机会，而不是机会来了才去把握
83. 掌握绝对的自主权

■ **Part 9 始终对金钱的诱惑保持清醒** 171

84. 现金流是一切生意的基础
85. 在悬崖前止步
86. 保持自觉性
87. 永远都不要抱怨和绝望
88. 坚持每天看新闻
89. 不要轻易相信合约
90. 眼睛能看到的部分往往并不重要，看不到的部分才决定成败
91. 不要让你的团队中有家庭成员的影子
92. 有所为和有所不为
93. 保守你的秘密，尤其是在女人面前

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

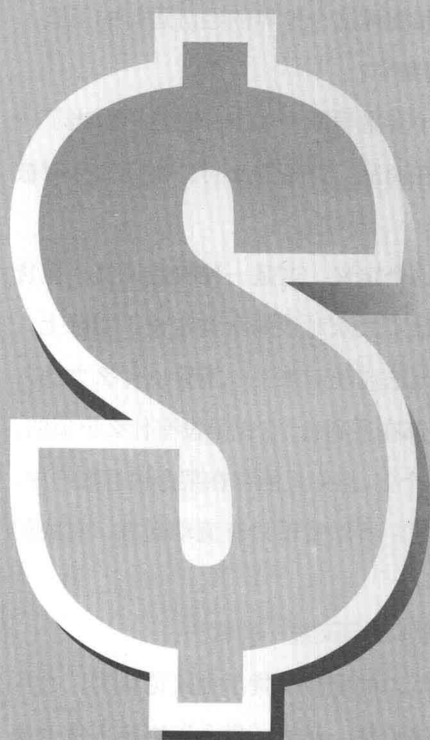
■ **Part 10 支配金钱，而不是被金钱控制** 195

94. 先期投入不要太多，为自己留够底牌
95. 不要理会国外的案例，因为离你太远
96. 别让自己看起来像一个暴发户
97. 不要成为金钱的奴隶
98. 记住，别想赚快钱
99. 不要因为愤怒、嫉妒而去赚钱，否则你永远不会快乐
100. 拥有一种好的思考方式，胜过掌握一万种赚钱的门路

■ **后记：快乐地赚钱，幸福地生活！** 210

■ **附录：黄金理财法则** 214

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 1

Money logic

你对钱的认识正确吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 揭开货币的神秘面纱

我们经常提到“钱”，无一日不提到“钱”。“你这个月赚了多少钱？”“你现在的收入怎么样？”“呀，你找到工作了，老板给你开多少薪水？”这种互相打听收入的情景我们也经常遇到。

通俗来讲，钱就是货币，是用来统计和支撑这个世界的经济运行的工具。但是，货币的本质究竟是什么，你是否很清楚呢？

美国著名经济学家米什金在他的《货币金融学》一书中，对货币做出了一个很直观的定义：货币或货币供给是任何在商品、劳务的支付、偿还债务时被普遍接受的东西。

人们都喜欢他这个说法，也接受他的这个定义，这是一种权威说法，但货币的真正内涵远不止于此。米什金只是总结了大众对钱的直觉定位。实际上，货币的价值在于它的流动性。如果“钱”无法流动起来——不管以什么方式，如果只是待在账户或某一个地方，哪怕每天都在生利息，它也是没有什么价值的。比如说，我现在给你一笔巨款，数目足有100个亿，但你只能存在某个银行账户中，不能挪动一分，这笔钱对你又有什么意义呢？所以货币只有流动起来，对我们来说才是有价值的。

对于货币的本质，西方货币学史有两种不同但又统一的看法：

第一种概括是货币金属论，它定义了货币的职能。货币金属论认为，在本质上货币与贵金属是一样的，它们具有同等价值。而且，贵金属决定了货币最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

终的价值，比如与黄金的挂钩。

第二种概括是货币名目论，定义了货币的职能——流通手段、支付手段、世界货币。货币名目论认为货币只是一个符号，它本身并不具备价值，因为人们使用它，它才拥有了实质的意义。

两种说法虽然有区别，但同时又是统一的。马克思对此总结说，货币是一种特殊的商品，被用来充当一般等价物，它主要具备价值尺度、流通手段、贮藏手段、支付手段和世界货币五种重要的职能。

只有认识了货币的本质，我们才能更好地了解财富的表现形式，知道财富究竟是怎么回事。如果连货币代表的意义都不清楚，那么在理财甚至金融投资时，就很容易迷失，失去判断力，成为金钱的奴隶，而不是它的主人。

每个国家都有由自己的中央银行控制和发行的唯一币种，这个币种可以在全国范围内使用和流通，并与外界保持着某种受到限制的货币交换关系。这意味着，财富虽然在全球进行流动，但却有着相对封闭的市场——财富流动的自由永远是相对的，这是由货币的种类和性质的不同，以及各国的保护心态和金融目的所决定的。因此，当你在认识货币时，首先就要接受这个基本常识。

关于金钱的本质、作用和功过，从古到今，有无数精辟深刻的格言和妙语来描述。我们常会看到，人们为钱而兴奋，努力赚钱，用对财富的欲望刺激自己，走上一条追逐金钱的不归路。不过也有少数人极其鄙视金钱，痛恨拜金主义。

那么，我们应该如何看待金钱，具备怎样的态度才是理性的？

第一条是黄金定律：钱不是万能的，但离开了钱又万万不能。

第二条是白银原则：赚钱是第一位的，如果不能赚钱，理财毫无意义。

第三条是黑铜法则：欲望没有止境，不要让对钱的渴望绑架你的生活，否则你将成为金钱的奴隶，再多的钱带给你的也只有痛苦。

记住并深刻地理解、运用这三条金钱法则，你就能抓住钱的本质，认识货币的作用，找到正确的理财方向。

大家都知道，钱不是万能的，但没有钱什么都做不了。尤其当你生活在城市中时，不仅打电话、走路、吃饭、睡觉要依靠它，甚至你的事业发展、人生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

质量的提高，都有赖于金钱的增长。但同时你还要清楚，虽然钱在生活中不可或缺，但也不是万能的。就算在北上广这样的大都市，钱可以解决很多问题，但它却无法给你带来真正的幸福。

总的来说，这就是本书的开篇宗旨。首先你要认识到钱的巨大作用，然后意识到赚钱的能力是你最需要提升的一个方面。货币本身是中性的，既不善也不恶，既不美也不丑。但当我们在生活中运作时，它就具有了白和黑的两面性，重要的是我们如何看待和使用金钱。

2. 钱是赚来的，不是攒来的

我曾经问一位北京的媒体从业者："钱靠赚的还是攒的？"

他毫不犹豫地回答我："当然靠攒，赚钱很容易，攒钱却很难，所以一定要攒钱。"

听上去他说的这个道理没错，很多人也都是这么认为，但如果我们将自己的需求跟收入放在一起进行对比时，就会发现问题了。

我接着问他："你现在月入多少？"

他回答说："不一定，少的时候 4000 到 5000，多的时候七八千。"

"平均呢？"

"平均 5000 吧。"

"嗯，也就是说你每年有 6 万元的收入。"我又问，"未来你有什么特别需要用钱的地方吗？"

他立刻两眼冒光："我想在北京买套房子，再买辆 10 万元左右的车，这是五年内的计划。"

我问："那你五年内能攒出这些钱吗？"

他没话说了。确实，买车的 10 万元加上房子的首付 40 万元，5 年的时间肯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

定攒不起来。到时候怎么办？即便他现在不说，我们也知道答案——向父母、朋友借钱。

如果他可以拿出部分收入，在5年内做一些理性投资呢？假如找对了项目，方法对头，再加上好运气，5年后就有很大的希望把这笔钱赚回来。所以当你预计自己在未来会有大项的支出时，省钱的方法不可行，赚钱才是王道。

说到赚钱，我们很容易想到犹太人，这是一个盛产商人和金融家的民族，犹太人是很擅长赚钱的。但是他们关注的不是省钱和攒钱，而是如何才能让钱增值，玩儿的是钱生钱的游戏。下面这个案例，就充分反映出了犹太人的赚钱智慧：

有一天，布劳恩站在一家百货公司的橱窗前，里面摆满了各种商品。在他的身边，站着一位体面的绅士，是一位犹太人，正抽着雪茄，和他一同望着橱窗中的商品。

布劳恩和他搭话："先生，您的雪茄一定很贵。"

"不贵，一支才两美元。"

"天哪！"布劳恩瞪大了眼睛，"这么贵的雪茄，您每天要抽多少支？"

"10支。"

"抽多久了？"

"差不多40年了。"

"也就是说，假如不抽烟的话，您省下的这些钱完全可以买下这家百货公司。"

犹太人听了他的感叹，反问道："您抽烟吗？"

"我才不抽呢！"

"哦，那么您的百货公司在哪儿呢？"

布劳恩顿时无语，不知该如何回答。这时犹太人吐了一口烟圈，慢吞吞地说："先生，这家百货公司是我的。"

"啊！"布劳恩听了，感到无比震惊。他向来是一个节俭的人，不管赚多少钱，都会一分一分地存起来，生活十分节俭，就连衣服也没买几件。至于这种两美

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

元一支的雪茄，不要说抽了，他甚至连想都没想过。

“可是，我的钱都去哪儿了呢？”

这位犹太绅士每天抽着上等雪茄，看样子是个生活奢侈的人，但他不仅没有将家底败光，反而还拥了一家大型百货公司。布莱恩觉得不公平，他认为上帝真是没长眼睛，没有恩惠他这样省吃俭用的好人。

虽然不公平，但这个现象却不难解释，因为在一定的条件下，钱从来不是攒起来的，而是通过努力赚来的。

就像上面那位媒体职员——也许你现在工作体面稳定，收入也不错，但是离“发财”仍然有相当长的一段距离。在这个世界上没有人能够靠工资致富，除非他本身就是企业高管（已经实现了致富的目标）。对普通工薪族来说，就算每天不吃不喝，我们每个月攒下来的钱也是相当有限的。如果你也是这种情况，那么你就要首先明白一个道理：只靠省吃俭用是不可能致富的。

经常有人问我一个问题：“请告诉我，穷人和富人最大的区别是什么呢？”很多人会觉得是智商。那么比尔·盖茨能成为世界首富，个人总资产有几百亿美元，一定是因为他的智商比普通工薪阶层高出几十万倍，才积累了超出他们几十万倍的财富吗？答案当然是否定的。如果你相信智商决定穷富，无疑就像迷信“出生优越论”一样，是很难找到真正原因的。

事实上，多数人的智商并不低——甚至远远高于那些成功的富人，但他们为什么没有成功，为什么没有积累到财富？就是因为“思维”。穷人总是想着怎么省钱，恨不得把每月所有的工资都省下来，存起来；富人想的却是怎么赚钱，如何将手中这些钱变成更多的钱？他们是向上看，穷人却只懂得向下看。

因此，小富即安的穷人以为钱只要省下来就是赚到了，可最终不但没有赚到钱，反而丢掉了更多的机会，也失去了享受生活的时间。等到需要花钱的时候，只能去借、去贷款、去求银行；富人的思维则是相反的，他们不仅懂得如何花钱，而且更知道怎样才能赚到更多的钱，所以，在他们需要钱的时候，往往是银行来求他们，踏破了门槛也要把钱借给他们。

攒钱还是赚钱？这就是两种不同思维方式的碰撞。穷人穷在了自己的思维

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上，富人也富在了自己的大脑上。穷人总是盯着现有的钱不松手，也不敢松手，而且许多穷人还十分懒惰，安于现状，不思进取，智慧被当前的一个框框给封闭住了，跳不出去。比如有的人现在年入 10 万，他的眼睛就只盯着这些钱，绞尽脑汁琢磨、算计，要把这些钱都留下来，变成存款，而不是把关注点和思考点集中在如何能让自己的年入额从 10 万变成 20 万，再变成 40 万。

钱是怎么来的呢？当然不是天上掉下来的，别人也不可能送钱给你，你必须通过自己的劳动才能赚钱。如果你不肯付出，不琢磨如何体现自己的价值，怎么能在日益激烈的社会竞争中赚到钱呢？

因此，只有关注自己的大脑，先改变旧有的思维方式，你才能去投资理财，才有机会赚到更多的钱，吸引到源源不绝的财富。只有把眼光放远一点，多想想怎么赚钱，如何让钱以滚雪球的迅速增长，你才会感受到赚钱带来的快乐与成就感。

而对于创业者而言，明白这个道理是创业成功的一个大前提。既然你走上了创业之路，或者说你找到一些项目去投资，让自己的投入升值，那么就要把眼光盯在赚钱上，而不是简单的节省成本。

创业的风险是失去近几年的预期打工收入，甚至破产后还得赔进去自己借的一部分钱，但是你毕竟年轻，能够屡败屡战，从失败中汲取养分和经验，经商水平和能力也会一次比一次高，逐渐融入经商人士的群体后，眼界和经验经过日积月累，你终能迎来从量变到质变的突破。也就是说，思维方式对了，你的事业便会从小到大、从无到有、从弱到强，相应的你也能赚到更多的钱。但如果思路错了，每天光顾着省钱、攒钱、减少支出，你的事业就会逐渐从大到小、从有到无、从强到弱，最后就赚不到什么钱了。

真正地迈进生意之门，就要明白“赚钱”和“攒钱”的辩证关系，这样你的事业才能一片坦途，财富积累越赚越多，越来越多，自身的价值也能得到最大的体现。这是因为，往往是思维决定了我们如何选择，而选择又决定了我们会踏上哪一条路，最终也就决定了我们的过程和将来的结果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 你真的了解银行吗

银行是什么？这是一个很有意思的话题，但很少有人真正地关心过，也几乎不去思考。并且，人们普遍对银行存在偏见，所以基本上没有人去用心研究并对它做一个清晰理性的定位，以便让它为己所用。

在现实生活中，银行与我们的关系密不可分，几乎所有的社会活动、衣食住行都与它有关。我们去存钱或取钱，把财富交给它打理，信任它，或者怀疑它。每个人的生活都离不开银行，比如房贷、车贷、信用卡，都要跟它打交道。但是，你真正了解银行吗？

在英语中，银行一词的原意是“存放钱的柜子”。世界最早的银行可以追溯到公元前 2000 年的巴比伦寺和公元前 500 年的希腊寺庙——为商人兑换货币和收取现金的地方，同时从事放贷业务。这就是银行的雏形。

看到这里，银行的第一个特点出来了：它首先是一个盈利机构。银行虽然为人们解决“钱放在哪儿”和“让钱生钱”的问题，但它的主要目的是把你的钱拿去盈利。如果不能充分地认清这一点，你就会对银行过度信任，以为钱只要放在那里，就是万无一失的。这也是最近一百年来金融危机或者次贷危机爆发的根源：人们对于金融机构太过信任了，以致于忽视了它的本质。

第一家按照资本主义原则组织起来的银行是成立于 1694 年的英格兰银行，在经营模式等方面，它突破了传统银行的旧模式，开启了一个全新的时代：股份制银行纷纷成立并一直沿续到今天。经济越来越发达以后，国家开始不断地加大对经济的干预，这也需要通过银行这一实体来实现，于是中央银行产生了，这是由政府控制的银行，它是作为金融市场的调节器而出现的。

英格兰银行在 1844 年重新改组，成为全世界范围内国家控制的中央银行的先驱。之后，除英国以外，其他国家也开始纷纷设立中央银行，并且涉及到证券投资、信托、保险、信息服务等业务，扩张速度越来越快，最后几乎进入了所有与钱有关的领域。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到了 20 世纪以后，国际金融业务和国际贸易量不断增加，为满足此需要，世界性的银行组织也开始出现。例如，1930 年成立的国际清算银行，1956 年成立的国际金融公司，1966 年成立的我们很熟悉的亚洲开发银行也在此列。由此，银行开始发挥它更大的国际性作用。

中国的银行历史并不长，最早可以追溯到宋明两朝，比如宋朝的交子——最早的纸币，以及发行交子的机构；还有明朝的钱庄，就是具有典型的银行性质的货币机构。富人把钱存进钱庄，钱庄再把钱贷出去获取利润，从利润中拿出一部分给存钱者作为利息，这就是双赢关系。

清朝时，中国又出现了票号，它也是一种具有银行性质的机构，而且是私营的。票号起什么作用呢？一个人要从广州带一大笔钱去北京，路途遥远，很不安全，而且钱太多了，也不易携带。他就可以在广州将钱存进一家票号，然后到北京后，拿着存根去该票号在北京的分号，把钱取出来。票号收取一定的费用，这样票号既赚了钱，又方便了客户。

中国的第一家最接近现代性质的银行是哪一家，你知道吗？它就是成立于 1897 年 5 月 27 日的中国通商银行，这是国内第一次出现“银行”的称呼。1905 年，户部银行成立，即后来人们所说的大清银行。而随着清政府的倒台，1911 年，大清银行风雨飘摇，被迫改组，这就是现在的中国银行的前身。

与客户一起完成资本增值，然后共享利益，当然银行本身要赚更多的钱，这是银行服务的本质。银行不是慈善机构，它首先是一个追求盈利的资本机构，所以你别幻想它会无条件地帮助你——这是许多创业者经常犯的错误，他们在需要钱时，对银行期待过高，结果当然难免失望。

对银行来说，它若想发展，就需要具备不断为客户创造价值的能力。银行需要通过信用链接将自己与商业社会、经济活动连结在一起。一家银行如果信誉好、信用链接方式多、链接程度深，那么势必会给自己带来更大的发展空间。

这就和个人的发展一样，通过提升认识，跳出现有的空间，才能谈未来的发展空间。如果银行能够找到更多能将自己融入到商业信用领域的有效模式，那么它的发展空间将是无限的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此外，还应注意一点，银行经营的是信用。信用，一定程度上讲是一种冒险的信任，因此，银行经营信用的核心就是经营风险。了解到这一点后你就会清楚：在银行眼里，你一定要经营好自己的信用，才能在需要的时候，得到它的帮助。

在我们探索新空间的时候，很可能会碰到各种新的风险，但是绝不能因噎废食。对待经营风险，关键在于做到风险可控，而不是风险最小，因为无风险也就意味着无机遇。赚钱就是这样，一点风险没有的项目是不可能存在的，向银行借钱也有风险，因为你已抵押上了自己的信用，而信用并不是一成不变的，它需要你用行动兑现。

无论我们怎么夸大银行的作用，有一点却永远不会变：金融源自于实体经济，银行的发展空间也是源自于此。巴菲特有一句经典名言：“在购买一只股票前，先看看这家公司的经营情况，而不要只盯着股价。”明白了这一点，你就清楚地看到了金融机构在你生活中的作用，在接触和利用金融产品时，也就找到了理性。

4. 什么是固定资产和流动资产

我们都知道，“资产”是一个好东西，也可能是这个世界上的人们最想“拥有更多”的东西。在评价一个人有多少钱时，人们都会说他有多少资产。一个公司的价值，也常用资产来概括，但资产到底是一种什么概念，资产如何计算，怎样充分利用，对此你清楚吗?

简单地讲，资产又分为固定资产和流动资产这两种。固定资产的概念比较宏观和宽泛，它通常针对的是企业单位，从会计学的角度，可以细分为生产用固定资产、非生产用固定资产、租出固定资产等几类。从企业的经营来说，固定资产又可以划分为两类：一是使用期限超过了一年的机器、机械、运输工具，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以及其他与生产有关的设备、工具、器具；二是单位价值在 2000 元以上，并且使用年限超过了 2 年的不属于生产经营主要设备的物品。

对个人来说，我们可以将固定资产划定为房产、汽车等几个不动产类型，这并不是规范的区分，但对于投资理财而言却有很实际的意义，因为这样你能清楚地知道自己拥有多少固定资产，然后为它们设定投资属性，以决定如何发挥它们的价值。

和固定资产比起来，流动资产的灵活性比较大。对企业来说，流动资产是指可以在一年或者越过一年的一个营业周期内变现或者运用的资产，是企业赖以生存的根基。它主要由货币资金、短期投资、应收票据、应收账款和存货等部分组成。对个人而言，流动资产指的就是你手中可以随时流动的那部分资产，比如货币、股票和基金等。而固定资产和流动资产两者的界限并不明显，假如你需要增加一部分资金，那么也可以通过变卖房产、汽车去将固定资产转变为流动资金，来为自己的投资服务。

我有一位客户，他在 20 年前开始创业时，还不知道固定资产和流动资产的概念是什么。那时候，每当有人让他看看账本，说说哪一项开支属于什么范畴时，他就头大。换句话说，他当老板时大脑一片空白，什么都不懂，和普通人没有区别。

如果你也和他一样，现在想投资创业，却发现自己根本不清楚这些资产的分类。不要灰心，也不要失去自信，因为他成功了。20 年后的今天，他已经是杭州一家担保公司的老板，管理着 50 亿的民间资本。而且，他旗下还有两家服装厂，一家电子产品制造公司，他还入股了房地产企业。

即便你一听到这些资产分类就感到迷糊，怎么学都成不了专家，也没有问题。你只要知道一个事实就行了：不管是流动资产还是固定资产，在本质上，它们其实都是货币的一种转换形式，属于财富的一部分。它们都是为财富的升值服务的，善用手中的固定资产和流动资产，聪明地转换它们的形式，我们就可以最大限度地进行融资和投资，发挥它们应有的作用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 先树立正确的赚钱观念

人人都喜欢钱，你喜欢，我也喜欢。但中国有一句古话：君子爱财，取之有道。赚钱人人都想，可必须遵循一个“道”，它既是道义，道德准则，也是合理合法的正当手段。总之，每个人在任何时候都不应该通过损人利己的方式去赚钱，去贪婪地追逐财富，而要合法，要光明正大。

也就是说，我们应该先树立一个正确的金钱观，再去理财或者做生意，才能走到一个正确的方向上。一个人的金钱观如果错了，那他的方法再好，结果也一定很惨。他最终会被钱害死，赚的钱越多，他的痛苦也就越大，下场可能就越糟糕！

人们都觉得金钱多多益善，而赚钱的方法也很多。多数人都是走大道、走正道赚钱的，他们勤勤恳恳地工作，然后获得公平的回报，虽然不是太多，也发不了大财，但心安理得。有一些人，则选择玩股票、期货，并希望能够轻而易举地为自己攫取到巨大的财富。当投资理财的概念兴起并成为一种时尚后，也有一些人选择进行专业性较强的投资，比如风投等，希望能够以小博大，通过搞好一些项目，实现“钱生钱”的目的。

虽然风险有大有小，但上述这些方式都是合理与合法的，没有什么可指摘之处。但也有相当一部分人，他们财迷心窍，为赚钱走上了犯罪道路，盗窃、行贿、受贿，为了钱不择手段，失去良知，在危害社会和他人的同时，也葬送了自己，这就是不正当的谋财手段。

对于后一种人，他们一方面想不劳而获，自身极度懒惰，另一方面又对于钱有着强烈的占有欲。但在这个世界上，从来都没有免费的午餐，也没有什么东西是可以白给你的。即便是含着“金汤匙”出生的人，坐吃山空也会变成穷光蛋。没有任何人可以逃避工作，拒绝付出。

也有一些人，他们的自身能力和知识水平都有限，需要付出更多的努力和辛苦才能赚到钱，但他们又不愿意从事那些技术含量低的工作。美国有一位清

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

洁工的心态就很好，他说："我的工作性质和总统是一样的，他负责打理整个美国，而我则负责打理白宫。"但在现实生活中，尤其是在中国，却很少有人能有像这位清洁工一样拥有乐观、豁达的心态，我曾经在广州、上海等城市做过一次街头采访，许多受访者觉得，如果要他去做清洁工、皮鞋工和淘粪工这样的工作才能赚到养家糊口，他宁愿去死。他们宁可在家呆着什么都不做，也不屑于从事这样的工作。这样的心态，对于那些渴望拥有财富的人来说，就是十分危险的，他们往往在钱的诱惑下铤而走险，做出违法之事。

而歧视底层职业，有着严重等级意识的人，这恰恰就是他们的一个巨大的弱点，他们已被名利所绑架。这样的人，就算现在正是身家百万，也富不过三代，家产早晚败光。因为他的心态就是扭曲的，这样如何能赚到大钱，并且守住自己的财富呢？用一句话来讲，这种人的财富就缺乏"可持续发展"。

想赚钱就要工作，工作是不分贵贱的，也不分什么行业。只要你愿意付出劳动，通过劳动去换取报酬，无论做什么，规模有多大，能赚多少，都是正确的赚钱之道。重要的是，你怎么找到合适自己的工作，并且充分地挖掘自己的优势。

除了想不劳而获的人，还有一些人属于高学历、高智商的犯罪者。这些人都擅长建立一种营销体系，对消费者洗脑，或者利用犯罪技巧，把别人的钱揣进自己的腰包。他们游走在犯罪的边缘，甚至本身就是在犯罪，为了钱什么都干，只要有利可图，他们就不惜出卖朋友、家人，钻法律的空子。在金钱面前，他们失去了自我，也泯灭了良知。对"金钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的"这句话，他们只记住了最后一句。因此，这些人逐财攫利，只注重取财，对取财之"道"失去了敬畏之心。所以，不管赚多少钱，拥有多少财富，他们都会活在恐惧之中，享受不到财富的乐趣。

我们正身处一个物欲横流的社会，每个人都面临着价值观的剧烈转换。这时，人们最容易失去方向，面对变化心生迷茫，找不到正确的出口。在这样的情况下，树立正确的价值观就是一件非常重要的事情。你只有树立了正确的赚钱观念，确立正确的价值观，自己的事业才能朝着良性的方向发展，才能赚到更多的合

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

法之财，这样的钱花起来也能够心安理得。

6. 没钱更要理财

每个人都要努力赚钱，更要学习理财。有人不同意这个观点："我没钱啊，所以我没办法理财，等我有钱以后再说吧！"他们这么想，于是永远都没钱。越是没钱，就越要掌握一定的理财知识，既是做到未雨绸缪，也是给自己增加赚钱的机会，增强积累财富的能力。在现实生活中，我们经常会碰到这样一些人。他们也想成为百万富翁，但总是以"没有资金"为借口，放弃了赚钱的努力，也灰心地放弃了手中的项目，把机遇拱手让给别人。因为没钱，就不去追求成为百万富翁了，如果抱着这样的心态，那你什么时候才能赚到钱呢？那些白手起家的成功者，不都是在身无分文时下定决心，采取行动的吗？

绝大多数的富人，其巨大的财富都是由小钱经过长期的投资逐步累积起来的。所以，不要忽视小钱的力量，在时间的作用下，小钱将会长成"大钱"，而且这个"成长"的效果是十分惊人的。

因此，从今天开始，你要杜绝说"我没有资金"之类的丧气话。根据心理暗示的规律来讲，这属于消极暗示的范畴。你越是对自己说没钱，你就越难赚到钱。致富没有借口，小钱也可成大事，所以今后不要拿没资金说事。顾影自怜的人，一定要改掉这种习惯，因为成功者不会同情你，没钱只是一个失败的借口。

有个人对我说："是的，你讲得很对，但我情况特殊啊！我每月的工资有限，我是标准的月光族，一分钱攒不下，想理财也没办法呀。所以我不是找借口，是在讲现实。"

可现实是什么？现实是我看到他在逃避现实。他不想办法把钱存起来，不去制止自己"月光"的行为，反而寻找理由麻痹自己。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所以正因为多数人都没钱，我们才更要学习理财的知识，让自己变得有钱。没有理财的资本，就先去找资本。你可以自己攒下来，也可以借一部分。总之，有一句话说得很好：你不理财，财不理你。

假如从毕业到现在你已经工作了 5 年，在银行的积蓄却少于 5 万元人民币，那我可以很明确地告诉你："你从来就没有过理财的观念，也没想过自己需要理财，需要投资赚钱。"这跟你收入的多少没有太大关系，5 年的时间足够让一个人学到理性的投资升值的方法，如果你没有做到，说明你的认识出现了问题。

现实中，人们很容易陷入一种恶性循环中——越没钱越不理财，越不理财越没钱。而一旦进入这样的怪圈，你可能就要贫穷一辈子了。

没钱的人怎么理财呢？我的建议是，不管月收入有多少，你都要争取拿出 30% 来。这个钱是不能动的，或者说，你要用它来进行财富的升值投资。你可以用这笔钱进行储蓄，或者支付房贷（房子本身就是一种可以升值的资产），最重要的是要找到一个可以稳定升值的项目。

我们要的是增加生活的幸福感，以及处在这个物质社会的安全感，而不是一夜暴富。

除此之外，一些变现能力强的投资产品应该被列为你的重点观察对象，像短期债券和保底基金等，它们的风险指数低，十分适合收入不高的人。作为普通人，在这一类投资工具上能获得 10%–20% 的收益就应该满足了——切忌不要贪心。没钱才去理财的人，最可怕的一个缺点就是容易贪心。"我不想再过穷日子，所以我要暴富"，带着这样的偏执心态去投资，很容易被自己的贪欲带进陷阱。

最后，投资不是跟风，也不是抢东西。你千万不要人云亦云，看到别人投资什么，就马上兴奋地扑上去，以为人们都在做的事情就一定值得做。这恰恰是错误的，也是危险的。必须综合分析市场，结合自己的实际情况，才能做出正确的判断。"投机倒把"不应该成为你的选择，因为对没多少钱的人来说，你是根本输不起的。

对普通人来讲，理财首先应该理智，其次，它应该成为我们提高生活质量

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的一种聪明的习惯，成为生活的一部分。然后坚持下去，才会产生稳定的收益，提升自己的生活幸福感。但前提是，你要有一个健康的态度，先找到一个符合你的收入和生活习惯的投资总战略，才能走上一条正确的轨道。

7. 创业之前算笔账：你现在有多少财产

不管在什么时代，在哪个国家，任何领域，都没有“无本万利”的便宜事。想创业、投资，就得投入成本。在行动之前，你要先为自己算一笔账，看看手中有多少财产，哪一些财产是可以拿来投资的，哪一些则不能动——这是留给自己的风险金，一旦创业失败，还可退回原点，不影响生活的质量。

这个财产的多少应该怎么计算呢？基本原则就是：

1. 可用来直接投资的属本人名下的现金；

2. 可用来融资的固定和流动资产（必须能转换成现金或抵用现金）；

3. 可以借到的现金。

计算这三方面的资本，因为它就是我们能够用来投资的钱。它不应该包括我们的住房——假如你和亲人就只有这一套房子——以及保障生活基本支出的存款。如果你要把全部的财产拿出来创业，在生活账户上留下的钱是“零”，那么我劝你一定要谨慎，因为这意味着你押上了自己的“身家性命”。

最终的数额确定后，它就是你全部的创业资金了，也就是你的本钱。

接下来投资什么项目以及对各个运营环节的安排，就都要围绕这部分资金展开，做出具体的合理的计划。有些人在不清楚自己能筹到多少钱时，就兴冲冲地做出了创业计划，这样的行动是没有意义的。

小本创业大约只需 10 万元左右的启动资金就可以——投入太高反而会增加风险。对普通人来说，10 万块钱是起跑线的资本，做不了太大的投资，但已经可以保证你开展一个项目。再大的事业，也要从小的资本投入开始。并不是一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要做公司，就必须准备几十万元乃至上百万元的本钱。通常，抱着这种浮夸想法去创业的人，结果总是不尽如人意的，因为他们脑中没有一个做预算和控制成本的概念。

我有一个学生，他曾经在美国的金融机构工作，3 年时间只攒了 2 万美元。我问他钱都到哪儿去了，他说钱全部用来学习和充电了，然后对我说："创业只需要这些钱就行了。"别听到这个说法，很多人可能会瞠目结舌：2 万美元，这怎么够？

2010 年，他回到国内，又借了 2 万元人民币，加上自己的家底，折合成 15 万元成立了一家科技有限公司，专门为大企业设计网页安全交易系统。现在 3 年过去了，他已经拥有 300 万元的个人财富，公司的资产也已经达到了 1000 万元。就连工商银行的交易安全系统他都参与了设计。

所以，创业资本的多少并不关键，只要你能很好地分配它们的用途，把它们都花到刀刃上，就可以用小钱赚大钱，稳步推进自己的事业。

有一次，一位准备到北京开公司的创业者问我："我没有太多的资本，手里只有 10 万元，我真的具备创业的条件吗？"

起初他觉得这不可能："这点儿钱连设备和厂房都搞不定吧，怎么能创业呢？"他算了一笔账，包括房租、人员工资、初期成本等，然后告诉我，他的心理底线创业至少要有 30 万。他觉得很绝望，因为他很难再筹到更多的钱了，可他又急切地想创业，做出一些事情。

可事实上，10 万元对于许多项目确实是杯水车薪，远远不够。但不管做任何事，我们都应量力而为，完全可以避开这种前期投入高的项目。你可以选择一些对专业素质、创意能力要求较高而成本支出较少的项目，比如网站建设、动画设计和才艺培训等。这就是我给他提出的建议。如此一来，他就不需要花费重金购置设备和扩张规模了，10 万元就足够他准备好必须的办公用品并开门营业。

在我的建议下，他来到北京，租了一间 30 平方米的写字楼开始从事广告策划工作。但这时另一个问题又来了，对于手里只有 10 万元启动资金的创业者，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

显然很难在广告和宣传上大做文章，不管是平面媒体还是影视广告，广告费都是一笔不小的数目，这对于钱不多的创业者又是一个不小的负担。怎样才能省掉这笔钱、又能起到宣传的效果呢?

我对他说："办法当然也有，你可以寻找廉价的宣传渠道，比如印一些独特的宣传单页，或者到附近社区的公告栏上去做一些宣传——这些费用都非常少，而且曝光率也不低，这也不失为好的宣传手段。"

在计算了自己的创业成本后，我们就可以行动了。而且只要行动起来你就会发现，事情并没有开始想象的那么困难，不论是求学还是创业，抑或是别的事情，道理都是如此。即便你没有10万元，只有三两万元，也可以走上创业之路，而且也有成功的可能性。但前提是，你要把自己的财产状况计算清楚，先保证自己没有负债，再开始创业赚钱之路。

如果手中的钱很少，比如只有不到几千块，租不起店铺，也无法批发太多货物，甚至连一名兼职员工也雇佣不起，那么你还可以选择在网上开店，或者摆地摊做一些投入少风险也小的小生意。这些项目的成本和风险系数都很低，最后你就算赚不到钱，也不会亏太多，不会让你一旦赔钱就一辈子翻不了身，因为总的投入并不高，出现风险的概率也就低，在我们可以承受的范围之内。俗话讲，就是有多大的肚子，就吃多少饭。同理，手里有多少钱，就做多大的买卖。

走出了第一步，后面根据情况再做计划。这是我对小本创业者的最重要的建议，千万不要盲目扩张或者制定太高的目标。先从最简单的一步开始，如果第一步经营得好，进展顺利，这当然是一件好事，意味着可以进一步扩张生意了——追加成本，增加人员，或者再购置一些设备，向实体店铺或连锁店的方向发展；或者搬进写字楼，招聘更好的员工，接下更大的生意。这时，你就进入了良性轨道，财富就会像滚雪球，越聚越多。就目前来看，许多年轻创业者已具备了理性思维，所以众多的网店和工作室也如雨后春笋般越冒越多。

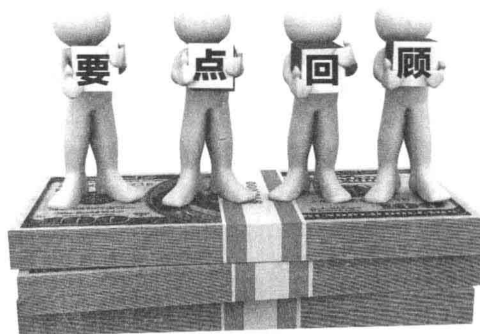
不过，创业总是有风险的，无论做什么生意，都没有零风险的买卖。我们在创业的时候要做好最起码的心理准备，为自己留一条后路，也要备一些善后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的方案，不能将所有家底都投到创业上。尤其对于大家都在关注的行业，更要谨慎为之。创业需要勇气，更需要智慧和理性。创业虽是一场战争，但也不需要你死我活，所以永远不要拿出破釜沉舟的气势。“不成功便成仁”的心态是错误的，如果你抱着赌的想法去创业，一旦失败，你和家人的生活将陷入极为困顿的境地。

所以，在创业的同时，你心里始终应该有一笔账，就是清楚自己手里有多少钱，是否能够维持生活的基本需要？周转资金是否足够呢？在你万不得已要向银行贷款时，一次贷出的金额也不要太高，以免承载太多无谓的压力。贷款总是要付利息的，归根结底它不是你的自有资金，而是银行借给你的钱。最明智且合理的做法是，我们的自备金与借贷金的比例最好不要超过 1 ： 1，也就是说，假如你准备了 20 万的创业资金，这里面借贷来的钱，最好不要超过 10 万。这是控制风险的必要前提。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1 货币的价值在于它的流动性。如果“钱”无法流动起来——不管以什么方式，如果只是待在账户或某一个地方，哪怕它每天都在生长利息，它也是没有什么价值的。

2 金钱法则：

黄金定律：钱不是万能的，但离开了钱又万万不能。
白银原则：赚钱是第一位的，如果不能赚钱，理财毫无意义。
黑铜法则：欲望没有止境，不要让对钱的渴望绑架你的生活，否则你将成为金钱的奴隶，再多的钱带给你的也只有痛苦。

3 穷人总是想着怎么省钱，恨不得把每月所有的工资都省下来，存起来；富人想的却是怎么赚钱，如何将手中这些钱变成更多的钱？他们是向上看，穷人却只懂得向下看。

4 最近一百年来金融危机或者次贷危机爆发的根源：人们对于金融机构都太过信任了，以致于忽视了它的本质。

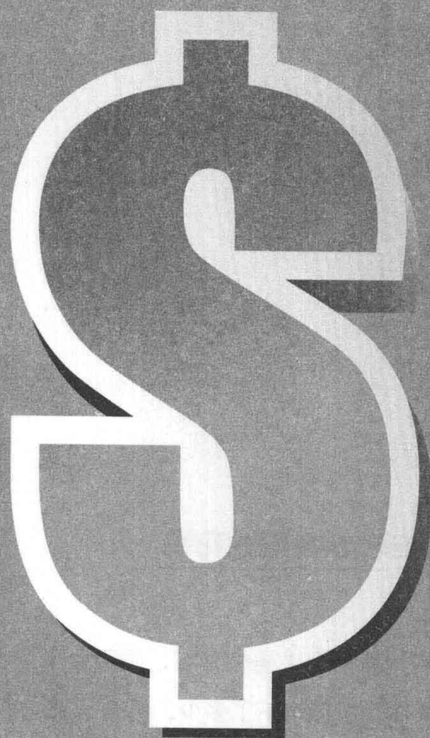
5 银行经营信用的核心就是经营风险。了解到这一点后你就会清楚：在银行眼里，你一定要经营好自己的信用，才能在需要的时候，得到它的帮助。

6 假如从毕业到现在你已经工作了5年，在银行的积蓄却少于5万元人民币，那我可以很明确地告诉你：“你从来就没有过理财的观念，也没想过自己需要理财，需要投资赚钱。”这跟你收入的多少没有太大关系，5年的时间足够让一个人学到理性的投资升值的方法，如果你没有做到，说明你的认识出现了问题。

7 你要先为自己算一笔账，看看手中有多少财产，哪一些财产是可以拿来投资的，哪一些则不能动——这是留给自己的风险金，一旦创业失败，还可退回原点，不影响生活的质量。

8 最明智且合理的做法是，我们的自备金与借贷金的比例最好不要超过1：1，也就是说，假如你准备了20万的创业资金，这里面借贷来的钱，最好不要超过10万。这是控制风险的必要前提。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 2

Money logic

钱是怎么省出来的？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8. 先让自己学会理性花钱

我们判断一个人是否富有，是否存下了很多钱，并不是看他每月的工资挣了多少，而是每月剩下了多少，结余下来的才是财富。

节约就是赚自己的钱，如果你连自己的钱都赚不到，你怎么去赚别人的钱呢？没有赚钱，又何来花钱呢？从这个角度讲，在收入提高的同时，省钱也是赚钱的一个环节，省下的就是赚到的。挣钱很辛苦，而且不受自己控制，但省钱却是自己能控制的另类赚钱方式，这与提高赚钱能力并不矛盾。

所以我建议，每月至少要把收入的10%先存起来，剩余的部分再拿来消费。这就是在赚钱的同时，关注增值的这部分能否留下来。如果赚到的钱立刻就花了，那么赚得再多又有什么意义呢？

所以，如何理性地花钱，如何支配手中的钱都是学问，更考验着我们的眼光和判断力。

英国小说家查尔斯·狄更斯在他的小说《大卫·科波菲尔》中这样写道："挣20英镑，花掉19.96英镑的人，留给他的是幸福；挣20英镑，花掉20.06英镑的人，留给他的是悲剧。"

哪怕只留下0.04英镑，长期积攒起来也会成为一笔巨款。当然，有人对节约钱表示不同意，他们认为房子是用来住的，衣服是用来穿的，钱——当然是用来花的。"如果只赚不花，那我还赚钱干什么呢？"他说得当然没错，钱赚到手了却全都存起来，像葛朗台那样成为一个吝啬鬼，将会失去很多生活的乐趣，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最终成为一个守财奴。人生的快乐和幸福，很大程度上是由金钱和物质带来的。比方说，美食让我们的肠胃得到满足，华丽的衣服会让我们的生活充满光彩，获得自信，有车有房当然更好了，你的生活更加便捷，住在大房子里，也能让人感觉到安逸。

但与此同时，适度的勤俭节约是永远值得提倡的美德。所以，花钱是有必要的，而有节制地花钱以及合理分配收入，又是理财关键的一步。但我还是要忠告，我们不能成为铁公鸡一样的小气鬼，如果省钱达到了一毛不拔的境地，既令他人不快，也会委屈自己。

其实，理性花钱更能体现一个人智慧，最重要的一点就是要能够正确地区分投资与消费。

因此，在赚钱的同时，我们还应该学会花钱。但在花钱的时候，要懂得做计划，节制欲望，让花出去的钱，能够带来附加价值，继续增加赚钱的能力。

钱如果只是存在银行中，它是没有太大意义的，不过是一种名义上的符号。金钱只有去换来东西，才能让人产生幸福感和满足感。这说明钱必须得花，不能太过吝啬。不管在国内还是国外，我都见过一些人爱钱如命的人，他们一辈子拼命努力赚钱，早出晚归，连双鞋都不舍得买，吃得差，住得糟，但最后去世了，人们才在他的户头发现了巨款。虽然他挣了不少我，可他已经享受不到，这些钱也就没有了任何价值。

有个人不同意我的意见，他在一次理财课上对我说："我把钱攒下来，可以留给儿子，留给女儿。"但我问他："这样虽然能暂时帮他们过上奢侈的生活，可是你得挣多少钱，才能够让他们'坐吃山不空'呢？授之以鱼，不如授之以渔，与其为他们留下一笔钱，不如教他们怎么挣钱，自己亲身示范，让他们看到和学到理财的智慧，这才是能够使他们衣食无忧得到幸福的最好方法。"

赚钱要拼命，花钱也要理性。我提倡的就是两个基本原则：

第一，花钱要节省，能不花的就不花，才能存起来，把小钱存成大钱。

第二，该花的要花，该买的要买，使自己学会理性支出。

在花钱方面，满足了基本的生活需要后，我们可以再将多余的钱投资在教

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

育和培训上，让自己充电与学习。比如在工作之余，针对自身的缺点去参加培训，完善工作能力，提升个人修养。那么，随着能力的提高，我们在未来获取财富的能力也会得到提升。

花钱就得找准地方，不能四处扔钱。也就是说，你要把钱花在刀刃上。除了充电学习以外，对于健康的投资也不能马虎。比如经常锻炼身体，或者学习瑜伽等，这对于身体非常有好处。有些人平时缺乏这样的意识，在健身方面一毛不拔，在饮食上也不知道克制自己，有一天身体出了毛病，他平时省下的这些钱，在很短的时间就全送到医院里去了，更糟糕的是，花了巨款却没能买回自己的健康。

总结起来，生活中有这样几项是必须付出金钱来经营的——

家庭教育：为子女的教育做必要的投资，这方面的钱一分也不能省。

身体健康：健康是生命的根本，也是幸福的前提。在健康方面的支出应该毫不犹豫，而且要舍得花钱。

固定资产：安家置业，提高居住质量，房子、车子等都是必要的支出，这也是建设一个幸福家庭的重要一项。

自身提升：让自己充电和学习的支出，比如读书、参加各种培训等，在需要花钱的时候不能吝啬。

人生有两堂最重要的课程，一是赚钱，二是花钱。它们是相辅相成的，只有学会了花钱，你才知道怎样去赚钱；也只有懂得了如何赚钱，你才有更多的钱去花。形成一个良性循环，我们才有可能过上更好的生活。

9. 准备一本家庭账簿

家庭账簿是什么？就是记录家庭平时的收支，那些柴米油盐等一切支出，都要有一个本子把它们记下来，看看你的钱都花在了哪些地方。因为从早晨我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们睁开眼睛起，生活中的每件事、每个地方都需要花钱。假如你对这些小钱不在意，漠不关心，也不在乎它们的去向，那么时间久了，你就会发现自己花了很多的冤枉钱却不知道它们是怎么从钱包里出去的。

有时候，人们难免会生出这样的困惑：“我这个月并没有买什么呀，但是钱怎么没了呢？”

有此疑问的人还不在少数，再有钱的人也会时常感叹：“花钱如流水，一点也经不住花，手一松，哗啦全出去了。”很多时候，我们并不知道自己的钱是怎么花掉的，也不清楚它们花在哪儿了，最后只有望着空空如也的钱包干瞪眼，像得了失忆症。钱没了，去处却怎么也想不起来。

就像有位理财学员讲的：“我甚至怀疑钱丢掉了，而我自己却没发现。”我也有过这样的经历，认定某一个账户中还有几千元的零花钱，特意跑到银行要把它取出来，结果去了一查，竟然没了。回到家千想万想，想了很长时间，才记起它们花在什么地方了。

这时你就明白，为自己准备一本家庭账簿是多么有必要。它可以不是专业的会计账簿，但一定要简单易懂，而且记录要全面和真实。我们需要在日常生活中，就把所有的收入、支出的明细统一记录在上面，进行科学管理、理性控制。它不仅能让你清楚每一分钱的去向，还有益于逐渐减少那些并不必要的开销。

所以，良好的理财习惯，应该从建立一本家庭账簿开始。这个账簿可以是一个本子，也可以在你的电脑上建立，只要便于记录和管理就行。

有家调查公司曾经对中国的北、上、广、深四大城市做了一项调查。调查结果显示，内地“小康族”的人数已经达到了惊人的6千万人。这说明社会经济发展水平的提高非常明显，但与此同时，调查人员也发现，这些已跨入“小康族”的人中仍然有很多人对于自己的经济状况存在着强烈的担忧。

有人对调查人员说：“虽然我的收入不低，但我没有安全感。我想，如果我没有正确的理财观念，如果我不为将来做好规划，把钱花到有益的地方，即便现在我是小康的，明天也有可能返贫，重新回到草根一族。”

为此，生活在商海的王先生曾专门找到我，希望我为他的家庭量身定做一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

套理财方案。王先生的家庭基本情况如下——

丈夫：王先生，某机关部门的干部，月收入 8500 元；

太太：姜女士，银行职员，月收入 8000 元；

女儿：蓝蓝，小学四年级的学生。

王先生的家庭月收入并不低，总数在 15000 元左右。他的家庭资产有一套 100 平方米的住房和 30 万元的存款。而且，夫妻双方都有公费医疗，也缴纳了养老保险金。可以说，这个家庭的基础条件还是很不错的。看看我们身边，能达到这个生活条件的人也并不多见。

因此，王先生的家庭支出主要都集中在生活质量的提高上。现在，他的家庭每月有 5000 元左右的结余，但是他同时也很担心，因为未来的子女教育还需要一笔不菲的支出，等到女儿长大了，家庭支出便会迅速增加。换句话说，他不知道现在怎样将手中的钱有效利用起来，通过理财来增长家庭收入，保证家庭的未来花销不受影响。

对此，我建议王先生不应再用传统的保守理财方式，要适当采取一些新颖的投资策略，因为蓝蓝将来上学后，家庭支出会越来越多。如果他和妻子的收入增加缓慢甚至趋于停滞，那么就算现在有一定的存款，将来也可能逐渐陷入财政危机。

此外我提醒他："您并没有在保险方面进行一定的投资，一旦发生意外，您的这些积蓄很有可能短时间内就会失去，这是一个更加不容忽视的问题。"

王先生同意这个观点，这也是他对未来不乐观的地方。因此，我建议他找一些收益高和能保值的理财产品，比如国债。另外，他也可以在股市适当做一些有风险的投资，买一些股票来进行增值，但数目不宜过高。

最后，在女儿的早期教育方面的投资他也不能忽视，比如现在就应该拿出一笔钱，在女儿感兴趣的领域进行投资，可以报一些有益于她成长的"兴趣班"与"学习班"，让她从小就全方位发展，打下坚实的基础。这样一来可以帮助女儿顺利地升入理想的学校，以免在将来因为分数不够而还要出"建校费"或"择校费"等额外的费用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而这些投资或者支出项，都应该放进家庭账簿中进行严格管理。王先生的例子就可以当做人们需要建立家庭账簿时的典型案例，当我们意识到支出变得越来越多、且需要合理分配时，就不能再仅凭一腔热情去管理手中的金钱——这只会让你成为一个糊涂虫，没有任何人能够只用大脑记住这些流水账。

设立家庭账簿，本质上就是将家庭当做一个公司来经营，把家庭收入作为一种公司财务进行科学严肃的管理，这就使你的支出处在了理性的监控之下，也使你拥有了对未来做出精确预测的可能。而且，最好让每一个支出受益的家庭成员都能参与管理这个账簿，从中学习到理性花钱与收支控制的知识。

10. 从记小账开始

“先生，你能说出自己在过去的一个月内的钱的去向吗？”

“您平时是否记账呢？”

我们的调查人员曾经就此问题进行了大量的街头采访，受访者多是摇头，他们没有这方面的意识。甚至有一些人听到这个问题时，觉得很好笑。他们说：“我连昨天的钱都不知道去哪儿了，又怎会记得住上个月的呢？”

可见，记账的良好习惯还没有被人们普遍接受。还有些人，他们虽有记账的习惯，却是记几天忘几天，隔三差五关注一下，三分钟热度。没过多少时日，他的账簿就不知道跑哪儿去了。当有一天重新意识到记账的必要性时，他又会四处寻找自己的账本，而此时账本很可能已经被压在了箱底，上面布满了灰尘。

我把这种现象称为“消费失忆症”。他们不但不记账，也记不住钱的去向。在我接近十年的调查分析中，大量的消费案例表明，人们购物回家后的第一选择，并不是把消费清单归好、记下此行的每一笔支出，而是拿出刚买的衣服兴奋地试穿，至于那些记录着数额的账单，没几天就忘记扔到了哪儿。

我们要知道，理财的第一步就是记账。只有通过记账，你才能详细地知道

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己的钱都花在了什么地方，这些花掉的钱又给你带来了什么收益。

有的人告诉我，他之所以不记账，是觉得这样太麻烦了，消费太频繁，每天都有各种各样、大大小小的花销，谁有那么多精力和心思把它们都一一记下来呢?

其实，如果你掌握了基本的技巧和原则，记账一点也不麻烦，反而是生活中的一种有序和必须的行为。假如你不喜欢用笔慢慢地书写，你甚至只需在电脑上下载一个记账软件——它们操作起来非常简单，这对于习惯了使用电脑的人来说很容易上手，又免去了用笔书写的“痛苦”，真正让记账变成一件方便和快捷的事情。

今天，在网上建立自己的账本已经成了一件非常时髦的事情，而且很多使用过的人都反映记账后会发现，原来理财能带来这么多好处。

比如，上海的一位年轻人小赵就已经养成了在网上记账的习惯，他每天都记，不论消费多少，都会存储到自己的消费数据库中，时间长了，还会做一个物价对比。他将自己的账本在网上公开后，引发了一些网友的讨论。

然后有热心的网友就会告诉小赵，他哪些东西买贵了，哪些则物有所值，而且他们也会讨论在哪里能买到质量更好的便宜货。

小赵说：“这是一种很好的方法，大家互相讨论，提出建议，也是对彼此的一种监督，能无形中帮我们省下不少的钱。”

在调查中我发现，人们之所以不喜欢记账，除了没时间或没兴趣以外，另一个主要原因是他们还没有意识到记账的好处。只有改变了这种认识，才能从根本上使自己积极起来，开始从小账记起，走出理财的第一步!

如果你是一个马马虎虎、大大咧咧的人，那么记账对你来说，就更是至关重要了，特别是那些很难记住的小账，更要认真记下来。这样整理日常支出并仔细记住它们，你就不会出现稀里糊涂花钱的情况，就不至于有一天突然查看账户时，惊得冷汗直冒：“啊，我的钱都去哪儿了？都花在什么地方了？”

假如你是一个有钱就马上花出去、对于这样的坏习惯又总是难以改正的“月光族”，记账又可以起到约束的作用。因为你的账本会时刻提醒你：“喂，主人，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你今天又花掉了几百大洋！余额已经不多了！”每天翻看一下账本，有助于保持头脑清醒，压制高涨的消费欲望。

李小姐是一位出入高级写字楼的白领，她每月都有不错的收入。但她从记事开始，就是一个花钱大手大脚的女孩，父母也没有教给她理性消费的知识。所以，她工作四五年了，也没有攒下什么积蓄。

李小姐说：“终于有一天，我意识到了这是一件多么严重的事情，可能我到老都不会存下一分钱，全都不知去处。”

在我的建议下，李小姐开始认真地对自己的支出进行记账和管理。哪怕买一个十几块钱的小东西，她也要认真地记录下来，标明时间和消费地点。在坚持一段时间之后，李小姐在花钱的方面已经能很好地把控住，哪些钱是该花的，哪些钱又是不必要的支出，自己都已清清楚楚。

而在几个月以后，她的存款数就已大幅度增加。一年后，她就买了车，生活质量得到了明显的提高。李小姐感慨地说：“假如我没有开始记账，现在我仍然是挤地铁的苦命一族。月月高薪，手里却没几个钱，甚至还要向爸妈开口借钱。”

一个小小的习惯的改变，带来的益处竟如此巨大！一笔笔账目看起来枯燥琐碎，没有吸引力，但却非常有益，只要可以长期坚持下去，效果一定会展现出来，那就是我们能逐步认识到理财对于生活的积极意义，改掉挥霍和随意消费的不良习惯，省下一些钱，减少一些不必要的支出。手中的钱增加了，我们才有了让钱增值的机会。

在更深的层面上，记账也是一件多功能的事情，它能帮助你分析自己的消费爱好，判断家庭的支出领域，从而利于你制定未来一定时期内长远的消费计划，使自己的财务规划能力得到提升。

让自己养成健康的消费习惯，树立正确的理财观，这一切都可以从记小账开始！请相信，这是十分必要的，而且也能帮助你养成理性管理资金的习惯。小钱理顺了，大钱才能管好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

11. 控制你的“菜篮子”

近几年，物价上涨很快，人们的生存压力也越来越大。有人就在网上戏言：继“房奴”、“卡奴”、“孩奴”之后，又有很多人跻身于“菜奴”之列了。菜都买不起了？没错，这是人们的切身体会。据调查统计显示，“菜奴”多集中在 80 后和 90 后之间。

24 岁的成都女孩赵莉主动给我发来邮件，讲述了她的故事。她毕业以后，就留在了成都打拼，工作很努力，但一转眼两年过去了，她却没攒下什么钱，仍然在郊区租房住。她说，虽然自己没有变成“房奴”和“卡奴”，但情况似乎更惨，因为她已经是名副其实的“菜奴”了。

“我比‘房奴’和‘卡奴’更凄惨，因为现在买菜都得精打细算。”

赵莉说，同事的饭局她从来都是谨慎对待，尽量不参加的，因为请了就要还。别人请客你去了，下次你不请，别想让人再搭理你。为了能省钱应付房租水电等日常开销，她主动远离了应酬，而且常常在下班后到偏远的露天市场买菜，每天在菜篮子上的花销控制在 10 元左右，比在外面吃饭要节省很多。而通过控制买菜的支出，她每月至少节省了 500 元不必要的花费。

我们身边像赵莉这样拼命节衣缩食的“菜奴”还有很多。在这里我特别强调一点，买菜钱都要“理”，其实并不仅仅是国内最近才兴起来的风尚，在欧美国家，这也是一些家庭主妇必备的知识。许多美国主妇为了买到便宜一些的蔬菜，不惜驾车去更远的超市。“奇怪，难道油钱不是钱吗？”其实她们的重点并不在于要节省多少钱，而是以此明确一种态度和强化一个原则：时刻记得节约。

控制“菜篮子”，你不妨采取下述几个办法，结合自己的实际情况灵活应用。

第一，避开买菜的高峰期。

高峰期的菜价总是要贵一些。所以，你可以等到菜市场快下班时再去买，这时候的菜要比早晨和傍晚便宜 20% 甚至更多。因为菜贩为了能够及时将余下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的蔬菜处理掉，通常都会降价。价格不会降太多，而且这时新鲜蔬菜也卖光了，但如果你能认真挑选的话，还是能买到物美价廉的蔬菜。

第二，固定到一家菜摊买菜，和老板搞好关系。

我认识一位主妇，她的办法是固定到一个地方（菜摊）购买家庭常用蔬菜。如无特殊情况，她只要到了这个市场，就不会去别家。这种策略最直接的一个好处，就是跟摊主关系混熟了，价格就好商量，而且每次买菜都有赠送，比如给她搭点葱、香菜什么的。可以说，她对于买菜技巧的钻研，已经到了炉火纯青的程度。

有一位北京的白领告诉我她的另一个方法，除了固定购菜地点外，她也尽量不去大超市，而是在路边菜农的小摊买菜，每天都去那儿买，价格便宜又新鲜。她笑着说："这些摊主因为不需要交摊位费和管理费，所以他们的价钱要比超市便宜很多。"

第三，如果有条件就自己种菜。

比如住在一楼，一般会有一个小花园。把这块地方开发出来，可以将其变成自己的家庭蔬菜基地。没有花园怎么办？有些人别出心裁，自己在花盆里种菜，这样随时随地都能吃到新鲜的蔬菜，经济又方便。有位理财学员曾经给我发来他的客厅照片，我第一眼就看到了窗台上绿油油、长势良好的蔬菜，成为一道独特的风景线。

他说："客人来我家都会惊异，但知道原因后，又会大赞我有办法，回去也会效仿，每月既节省了不少钱，还给家中增添了色彩。"

想省钱，就要在花钱的时候精打细算。所以"菜奴"们不仅在买菜上想了很多绝招，在吃法上也是大做文章，比方说，原本用来炒着吃的菜，有时可以改为烧汤，既营养又实惠。

想法省钱不要紧，可没钱还要打肿脸充胖子的行为才是让人鄙夷的。明明没钱，却大把往外花，于是既理不了财，也留不住钱，不管赚多少，最后都是口袋空空，钱都流入了他人的钱包。

我曾遇到一对北京的夫妻，他们每月的收入在6000元左右，在北京，这样

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的收入只能让他们勉强维持生活，在交上房租后，所余也就不多了。但他们的生活支出是怎样的呢?

每月房租 2000 元，这是第一个支出大项。

每月买衣服 1000 元，这是第二个支出大项。

每月吃饭买菜竟然高达 2500 元，这是第三个支出大项。

他们总是向我抱怨，“我们的钱不够花，什么时候能买上房子？”我立刻指出问题所在，“不是你买不上房子，而是把买房子的钱都吃进了肚子。你算过一年应该省下但却浪费的钱有多少吗？两个人在家做饭吃，得吃什么才能一个月吃掉 2500 元？一天的菜钱竟然高达 80 元？”

说白了，这钱全让这小两口吃了，用时下流行的一个词“吃货”来形容他们一点不为过。然后我帮他们算了一笔账，结果两人发现，他们的小家庭年入 72000 元，本就不算高，但每年却又有足足两万块钱像流水一样被浪费掉了，如果能省下来，5 年就能攒下 10 万元。在他们的老家，这就是一套房子的首付钱。

最后我建议：能省下来的钱，就一定要想方设法省下来。就算一天只能节约几块钱，一年下来，可能也能存下 2000 元了。

你知道省下来的这 2000 元可以做什么吗？广州的一位朱先生，现在是一家 IT 公司的老板，年入 600 万。他当初创业时的启动资金，就是 2000 元！而且，这笔钱就是他自己省吃俭用省出来的。可见只要你有计划，小钱也能发挥大作用。

12. 买衣服也要有规划

就像上一节我们说到的那对小两口一样，他们每月买衣服的费用已经达到了 1000 元，对工薪族来说，这也是一笔不小的支出，说明他们时常更换衣服，这样就在客观上增加了无谓的资金消耗。

任何支出都要规划，服装也不例外。尤其对家庭支出而言，服装已经算是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个支出的大项。所以，对于这方面的消费要控制，把钱用到实处，一年下来你会发现节余了不少钱——这些钱便可以拿去做更重要的投资。

当然，服装对一个人来说也是很重要的。服装是人类的一种无声的语言，人们穿衣服已经不仅仅是出于避寒保暖和遮羞的需要。通过一个人的穿着打扮，我们就可以大致看出他（她）是一个什么样的人，处于什么样的社会地位，从属于哪个圈子。“人靠衣装，马靠鞍”说的就是这个道理。因此，在现代社会，我们对于自己的穿着打扮也格外重视。一个创业当老板的人，不能整天蓬头垢面；一个在写字楼当白领的人，也不能总是穿得松松垮垮，必须有适当的衣装，这些就是重要的支出。

可是，多数人的经济实力很有限，买不起太昂贵的衣服，而且也没有必要买太多服装——把衣柜装满是女人的理想，但如果房子里全是衣柜，这种行为也就成了一种消费失控。当你发现衣服太多而又穿不了时，这时候就不能无节制地乱买衣服了，而是要想办法做到既省钱，又要让自己看起来很体面。

这也是令很多工薪族和白领都颇为头疼的一个问题。对上班族而言，一套得体的职业装能为他们的职业形象加分，能够给他们带来自信。所以，为了在工作中展现自己的个性，上班族在这方面的开销通常都还是比较大的，但也是必不可少的。

在购置套装时，我建议除去平日穿着的休闲装外，还应准备几套经典职业装。之所以要购置经典套装，是因为它不仅款式美观、大方得体，并且职业装不容易过时，通常今年穿了的衣服明年还能用，一套衣服可以穿五六年。职业套装还有一个特点，我们无需专门定制，也不需要专门去买新品。所以，在商场促销打折的时机出手是最好的选择，这样不仅价格便宜很多，也能保证衣服最基本的质量。

许多人特别推荐的一个办法是在网上购买衣服。他们认为，和实体店铺比起来，网店的经营成本较低，又有网页可以直接挑选，省去了不少去店铺的时间成本。更重要的是，价格便宜，送货便捷。但是，在网上买衣服也有很大的弊端，一是不能试穿，不知道是否合适；二是见不到实物，只有照片为证，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

万一上当受骗或不合适，退货就成了一件十分麻烦的事。

因此我的建议是，可以在网上挑选款式，参考一下价格，去实体店试穿购买，并且对价格心中有数，有目的地前去，就节省了四处乱逛的成本；或者是，当你在商场里看到喜欢的衣服时，可以试穿后记下品牌、款式、尺码，然后再回家到电脑上找一家口碑较好的网店进行购买，也能节省不少钱。

在买衣服省钱计划中，你可以遵循这个规律去实施：没有最便宜，只有更便宜。除此之外，还有一个办法能淘到也许比网店里还便宜的服装，那就是团购，一群人去购买服装，或到一个店，或到一家商场集体挑选。和个体购物比起来，团购最直接的好处就是便宜，因为很多商家对团购会有更大的优惠政策。

所以，当你确定了自己喜欢的衣服后，你就可以在网上组织发起团购，这样就能享受到更大的优惠，省下了更多的钱。

我们知道，每个城市都会有服装批发市场，里面的衣服各式各样、种类繁多，最重要的是价格实惠，一些市内的商场进货时也会在这里选购，放到自己的店里以更高的价格卖出。所以，如果你目前的财力有限，在买衣服的时候，挑个时间去批发市场仔细挑选也是一个选择。前提是你有足够的时间，因为批发市场距离市内往往比较远。也许你会说，批发市场的服装质量太差了，其实价格便宜并不意味着质量就差，便宜货也有好款式，只要你有一双善于发现的眼睛和耐心。

一件物品的价值并不是由它的价格决定，而是取决于它的性价比。性价比是什么呢？就是你穿它的次数除以它的价格。打个比方说，虽然你买了一件质量特别好价值 2000 元的衣服，但只穿了两次就把它忘了，或者就过时了，那么它的性价比就是非常低的；相反，虽然你身上的这件衣服只花了 100 元，但却已经穿了两年，是你的常用衣服，那么它的性价比就非常高。

对比这些不同的方法，想想看，对你来说哪一种更实惠呢？

所以，在你的衣橱中，可以有便宜的衣服，但性价比高的衣服还是应该占大多数，因为太便宜且质量不好的衣服会被很快淘汰，也就意味着你辛苦赚来的钱再一次打了水漂。而性价比高的衣服既能省钱，还能穿出自己独特的品位，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

给自己的形象加分。

最后，在购买衣服时谨记：无论在哪里买衣服，除了价格外，还要对质量和利用率进行仔细的斟酌和综合衡量，才能买到最合适的服装，也能省下不必要的大开销。

13. 家庭支出的两项基本原则："需要"和"实用"

钱首先是赚来的，这对于赚钱能力特别强的人来说是成立的，他们消费水平高，但收入也多。可对于不够富裕且暂时又没有赚大钱机会的人而言，在消费时还是要有所节制，不必要花的钱最好省下来。所以，长期坚持记录日常开销，我们就能总结出哪些是该买的，哪些是不该买的，哪些是家庭最需要的和实用的。最终，就能形成一个在支出时遵循实用原则的好习惯。

穷日子要想富起来，在开始阶段，就得学会"穷过"，而不是没有节制地花钱。如果你想省钱，那么只需要买一些生活的必需品，遵照实用的原则去进行家庭支出管理，也能将生活打理得井井有条。

那么什么才是我们的生活的必需品呢？每个人都有自己不同的答案。而对于一个家庭来说，第一个原则就是："要想省钱，最好自己做饭！"这是北京一家公司老总的省钱经，他虽年入几百万，但却始终保持一个惊人的习惯：每天下班后都自己去菜市场买菜买肉，回家和妻子一起做饭吃。在他看来，花钱少，还能吃出健康，这就是很实用也是很实在的事情。

你可以仔细算一下，如果这些细节（坚持买菜自己做饭）处理好了，每天就都能省出一笔不小的支出，把它存起来，就会积少成多。假设你每天晚饭节约 10 元钱，那么一个月下来，就可以节省 300 元，一年下来，就省下接近 4000 块了。

这位老总还说："我喜欢判断一笔支出是实用的还是非必要的，就连到超

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市也是。在进超市购物之前，我就会列一个详细的购物清单，写明需要买什么，以免冲动消费。必要的物品一定会买，但可有可无的我就不会冲动。同时，我还会去留意超市货架的最顶层和最底层，这是一个小经验：通常摆在这儿的商品会稍为便宜。另外对普通物品，我也不喜欢名牌，只要实用即可。像有一些普通厂家生产出来的东西质量也很好，但在价格上会便宜不少。”

听了该公司老总的“花钱实用经”，你是否已恍然大悟、有了一种跃跃欲试的冲动？可能有人会说，一味地省钱也太委屈自己了。在这里我要强调一下，省钱的前提是不影响自己的正常生活，而从另外一个角度讲，省钱其实并没有我们想象中那么难。比如，细心地规划用水、用电和用气——比方说不要随便打开卫生间的灯，假如实无必要。

比方说，你可以综合用水：洗过米的水拿来浇花；洗过头发的水存起来，用来冲马桶。在家时，要随时关灯，注意空调的使用时间。形成好习惯，坚持下去，一个月又能节省几百元。这样的行为不会对我们的正常生活产生影响，为什么不能做呢？理财就是理钱，理钱就是要合理支出。省钱的过程，其实也是一种快乐的享受。

其实，有很多富人也很注重节约，注意支出的“需要”和“实用”的两个方面。比如股神巴菲特就是一位地道的节俭高手，他有一个钱包用了近 20 年，不仅如此，他甚至不放过节约 10 美分。有一次，华盛顿邮报的发行人葛兰姆在机场向巴菲特借 10 美分打电话，没想到的是巴菲特竟然拿着 25 美分的硬币到处去兑换。巴菲特的衣食住行十分节俭，现在他仍然居住在 1958 年买的旧房子里，所穿的西服也是旧的，开的车子也是旧的。

比尔 · 盖茨可谓富可敌国，但他也会在乎节省停车费。有一次盖茨去参加一个聚会，由于晚到一步，停车场没有了停车位。和盖茨一同去参加聚会的朋友要把车停到旁边的贵族停车场（以分钟为单位计费），而且说停车费由他来支付。但盖茨认为费用太贵了，坚决不同意，最后把车开到了更远处的停车场。

2009 年的俄罗斯首富米哈伊尔 · 普罗霍罗夫是一位拥有 143 亿美元的巨富，但他同样也很节俭。2010 年 5 月，NBA 批准他去正式收购新泽西篮网时，有记

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

者问他："你的家是怎样的？公寓还是别墅？"米哈伊尔·普罗霍罗夫回答说："那是一个很小的套房，有大概35年的时间我都住在45平方米的房子里，那真的是很小的。"

不仅男超级富豪讲求节俭，女富豪们也十分节俭——你别以为她们一定会到处买昂贵的化妆品。例如，美国女性富豪们的生活水准都远远低于她们的收入水平，她们对于贵重的东西也没有太强烈的渴求。有调查显示，有一半的女富豪从来不买价格在139美元以上的鞋，或是超过399美元的套装；58%的女性富豪依旧使用剪下来的优惠券来购买日用品，还有许多女富豪都曾经补过鞋，把家庭日用品修补一下继续使用，而不是跑到商场一掷千金。

超级富翁们的节俭，给我们一个伟大的启示：在节制中成就财富。知道了这一道理以后，我们就要坚决抛弃攀比，崇尚节俭美德，把它作为长期的人生习惯和健康的生活理念，始终坚持下去。

14. 合理安排旅游中的消费

美国人每年都会有一次家庭旅游，他们会专门拿出一笔钱，带着全家人去放松心情，度过一个愉快的假期。而近年来，随着收入的增加和生活水平的提高，旅游也已经成为很多中国人生活的一部分，"身未动，心已远"，在休闲时间，如果能够独自或者和家人一起到向往的地方走走，既能释放工作的压力，顺便也可以欣赏一下各地的美景，绝对是一举两得的事情。

不过，在旅游的过程中，要想做到理性消费，就要安排好时间、景点和路线，这样不仅能避免掉许多无谓的麻烦，使心情更加愉悦，也能减少大量的不必要的花费。要知道，许多人原本设计好的一场"完美旅游"之所以最后成为了一次"心情败坏的糟糕之旅"，就是由于花费太多，以致于完全超出了自己的心理底线。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

合理旅游的基本原则就是：首先不能盲目和冲动地出发，其次不能只凭感情去安排目的地。“完美旅行”必须经过精心的规划与设计，还要结合自己的经济情况，量入为出，提前制定好消费计划。

第一，你为什么去旅行?

先问自己这样一个问题：“我为什么去旅行？”人们旅行的目的都是不一样的，有人纯粹是为了休假，有人则是为了寻求刺激或者看风景。如果是第一种，选择性就比较多了，可以去一些常规的或者比较热门的旅游景点，也可以去一些安静的没多少人去的海边景点，只要利于自己放松即可；如果是第二种，你可以选择户外探险，或去一些没去过的风景区，但一定要做好相关的防范措施；如果你是最后一种——想欣赏风景，那么可以去一些古镇，花费低，效果也好。

第二，你要选择一种符合你经济条件的旅游方式。

人们的旅行方式大概有两种，第一种是独自出行，第二种是团队出游，即跟团游。团队游当然很省心，路线由旅行团设计好了，路上有导游服务，不用自己买机票或操心住宿，是一种很省心的方式，但缺点是，旅行社无法照顾到团队中的每一个人的需求，同时也会有附加消费购物的活动以及隐藏的自费项目等着你。对这些团队游的特点，我们要做好心理准备，如准备的旅游经费不足，尽量不要跟团旅游，而是独自出行。

所以，想省钱，想把钱花到实用的地方，最好选择独自出游。这种方式还有一个好处，就是自由度更大一些，而且消费主动权完全掌握在自己手中。但是，具体到每一个流程，一般人很难做到合理地把控，比如对目的地一点也不熟悉的人，他会不知道到底该去什么地方，这样就会增加一些不必要的支出。

一场完美的旅行，应该由四个阶段组成：

1. 信息获取与选择。

2. 专业的操作过程。

3. 假期的执行。

4. 回国整理回味。

这四个阶段，都涉及对于支出的计划、控制和总结。所以旅游者在出发前

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

先查询相关信息是必要的，获取了充分的有效信息后，再去设计路线，规划方案，详细地选择、安排住宿的地方和要去的景点。做好了相关的规划之后，我们再按预先的计划出行，严格执行每一个环节。这样的话，就能避免一些常规性的错误，也能节省一些支出。

在这其中，我们尤其需要做好财务规划。有些人明明只准备了 1 万元，结果旅游到一半时，发现钱不够了，只好又挪用其他地方的钱过来，甚至要向朋友、家人开口借钱才能进行完这场旅行，这样肯定会让自己的心情大受影响，很可能在度过一场畅快美好的旅程之后，回来面对的却是糟糕透顶的财务状况，旅游的意义也就失去了。

15. 采取经济实惠的娱乐方式

我在广州参加一场投资理财论坛时，有一位当地颇有名气的理财专家跟我讲了一件事。他说，有一位工薪族，每年从休闲娱乐活动中节省下 5000 块，平时并不告诉妻子，而是悄悄存起来，10 年后当家中急需用钱时，他突然拿了出来，全部交给了妻子，然后对妻子讲了来龙去脉。

我很好奇接下来会发生什么，便问道：“他的妻子会大发脾气吗？”“没有。”理财专家说，“他的妻子感到很惭愧，因为她自己就是一个特别喜欢去歌厅、酒吧的人，每月不知有多少钱花在这上面。当丈夫把 5 万块交给她时，等于是给她上了一堂理财课，你看，原来你也可以存下 5 万元的，加起来我们就有 10 万元，可以买一辆车了。”

休闲娱乐的支出对于工薪族来说，确实是一个让人头疼的问题。看到这位广州人用了 10 年时间的节余，相信不少人已经跃跃欲试了，那就是赶紧为自己寻找一些可以省钱同时又能玩得尽兴的娱乐方式。

生活当中并不缺少这样的途径，只是许多人对此缺少发现的眼光。比如普

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

通的K歌厅、游泳、健身，这些活动对于囊中羞涩的普通工薪族都是很好的选择，而且这些活动还可以采取团队AA制的模式，娱乐的同时钱也省下了。除了组织多人参加，这些活动还可以通过团购、办优惠卡等方式达到省钱之目的。

有一位家庭主妇告诉我，她有时会留意关注一些免费的娱乐活动，比方说有一些实力雄厚的房地产公司，常常会在新楼盘开幕会上专门策划一些娱乐活动，像唱歌跳舞大赛等形式，邀请观众过来娱乐。这些活动往往都是免费的，主办方要的是人气，并不收费，所以不用花钱就可以玩得很开心，起到休闲放松的作用。不仅如此，你还很有可能拿到意想不到的大奖。

她说："对于娱乐生活匮乏的我们来说，这样的活动起到了重要的补充，放松了心情，关键是没有花一分钱，所以我会定期关注一下这类信息。"

假如平时很难获知这样的消息，或者这类活动的主办地离你太远，你想免去路途上的奔波，那么你可以关注一下你所居住的小区，因为小区里很可能正在举办一场社区活动，你可以免费观看或参加歌舞表演，以及娱乐性很强的有奖知识问答等活动。

娱乐的方式多种多样，未必就要视它为"必须花钱"的支出领域。除去上面谈到的一些免费参加活动的娱乐方式，还有一种最传统但也是最大众的方式——逛公园。现在很多的城市建设都考虑到了人们对精神文化生活的需求，也有经济实力去修建一些很好的公园，并且很多公园是不收门票的，或者在早上某一时间之前进去都是不收门票的。这样，你可以随时去免费开放的公园散散步，看别人练太极、下棋，或者在公园里跑跑步，做做运动。

也许你会说："嘿，我可是一个资深的宅男、宅女，连楼都懒得下去，更别提去什么公园了。"其实，即便你足不出户，也会有很多方式让你在斗室之中达到休闲放松的目的。

我在这里推荐的是一些较为极端的方法——它会使你偏离大众的社交圈，并不宜被频繁采用。比方说在房间看书、听音乐等，它会让你紧张疲劳的神经得到放松，暂时进入书本的世界、享受音乐的美妙，从而忘记生活中的烦恼和忧伤。这种方式当然是便宜又有益的，几乎不用花费一分钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

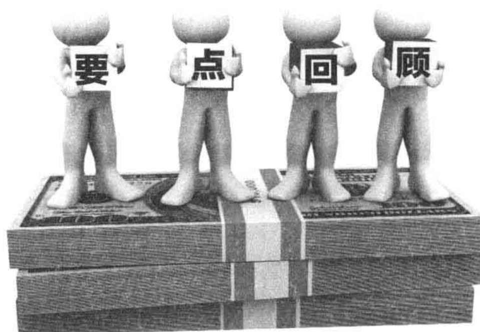
假如你的性格较为外向张扬，不喜独处，而更喜欢热闹，那么，你也可以在周末约上三五好友，买些简单的零食，一起在家中打扑克，或去郊外烤串，既能享受美食，又能拉近距离、沟通情感，这也是很不错的选择。

有一位女士提供了一种很另类但非常有效的既省钱又能达到休闲目的的方法。她在理财课上对我说："我喜欢逛街，但是一逛街就会花钱。我目前的经济状况不是很好，不想和闺蜜一起去唱歌健身，所以我想到了不带钱包逛街的方法。和闺蜜逛街的时候，我们会挨家店铺地逛过去，试穿里面的衣服，试戴店里的饰品。但因为只带了买饮料的钱，所以我最终不会购买。这样既满足了小小的虚荣心，又省下了钱，何乐而不为呢？但如果你带了钱包过去，那就麻烦了，因为你一定会失控。"

此外还要注意，如果想省钱，在想去咖啡厅坐坐的时候，你可以尽量说服自己到超市里买到几盒速溶咖啡——这足够你喝上很长时间了。对于有文艺情结的理财者，如果实在克制不住冲动的心情，不想和家人窝在家里看电影而是想去现场体验，那么，赶上电影院门票打折的时候再去，完全不必去追买首发式的昂贵门票。

省钱的娱乐方式多种多样，上面我们只谈到了很小一部分，重要的是想传递给大家一个消费理念，当你能够从容地控制自己这些消费欲时，无形之中你就在为自己的未来攒钱了。不知不觉中，在将来的某一天，你会惊讶地发现，自己已经存下了一笔数目不菲的巨款，足够你做一件可以改变你人生的大事，比如拿来买房结婚或者创业等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1 节约就是赚自己的钱，如果你连自己的钱都赚不到，你怎么去赚别人的钱呢?

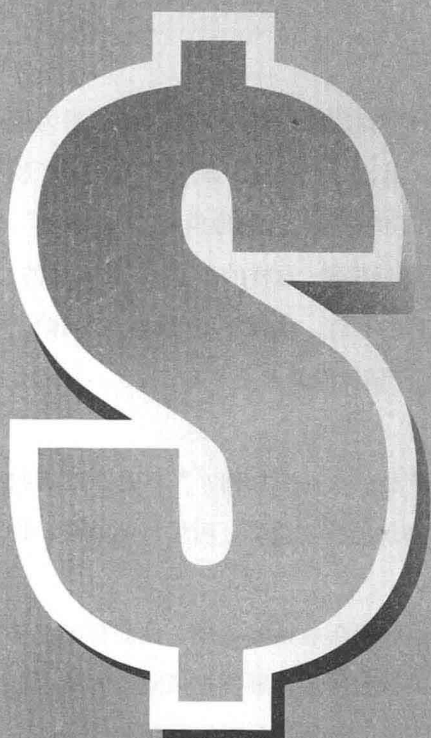
2 设立家庭账簿，本质上就是将家庭当做一个公司来经营，把家庭收入作为一种公司财务进行科学严肃的管理，这就使你的支出处在了理性的监控之下，也使你拥有了对未来做出精确预测的可能。

3 一件物品的价值并不是由它的价格决定，而是取决于它的性价比。性价比是什么呢? 就是你穿它的次数除以它的价格。打个比方说，虽然你买了一件质量特别好价值 2000 元的衣服，但只穿了两次就把它忘了，或者就过时了，那么它的性价比就是非常低的；相反，虽然你身上的这件衣服只花了 100 元，但却已经穿了两年，是你的常用衣服，那么它的性价比就非常高。

4 在进超市购物之前，我就会列一个详细的购物清单，写明需要买什么，以免冲动消费。必要的物品一定会买，但可有可无的我就不会冲动。同时，我还会去留意超市货架的最顶层和最底层，这是一个小经验：通常摆在这儿的商品会稍为便宜。另外对普通物品，我也不喜欢名牌，只要实用即可。像有一些普通厂家生产出来的东西质量也很好，但在价格上会便宜不少。

5 合理旅游的基本原则就是：首先不能盲目和冲动地出发，其次不能只凭感情去安排目的地。“完美旅行”必须经过精心的规划与设计，还要结合自己的经济情况，量入为出，提前制定好消费计划。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 3

Money logic

错误的观念在掏空你的钱包

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

16. 纠正常见的十大理财误区

现在投资理财的观念已经深入人心，越来越多的人开始去尝试和学习理财，去关注怎么赚钱，让钱生钱，并且为此投入了大量的时间和精力，但多数人仍然收效甚微，吃亏的多，成功的少，这是为什么呢？因为他们一开始就陷入了理财误区。

误区一：为了理财而理财。

人们首先应该明白的是，不应该为了理财而理财，理财的最终目标是为了让生活更美好，从中学习智慧、锻炼能力，其次才是赚钱。现在许多人为了脱贫致富，拼命地攒钱，加班加点，然后把积累下的存款一股脑地投进“理财事业”，眼巴巴地盼着赶紧赚到大钱，使自己成为了赚钱机器。这样的做法，既是无益的，又是十分危险的。因为一旦你抱定此种功利的心态，你就不可能预料到风险，一旦结果是令人失望的，你就会因接受不了而精神崩溃。

误区二：只考虑收益率。

有人选择产品时，总会先问：“这款产品的收益率如何？”这是只盯着收益的表现，却忽略了产品本身的风险。如果只关注收益率，后果可能就是：你恰恰选中了一款风险最大的产品。

有不少理财机构正是抓住了投资者的这种渴望收益的心理，他们打出“预期收益率”的招牌来吸引大众，从投资者的钱包吸金，顺便把风险转嫁给了普通大众。所以，一定要转变只看收益率的观念，选择产品时，要结合产品各方

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面的指标进行综合考量，有的放矢，才能杜绝投资隐患。

误区三：目标和方法相矛盾。

我发现有些人明明是制定了一个短期的理财目标，却使用了适合长期使用的理财工具；反过来，长期理财目标，却用了一个短期理财工具。而就是这种理财目标和工具的背离，使得很多人最终达不到收益的期望值。这就是目标和方法相矛盾。

误区四：盲从和跟风。

这些人从来都没有自己的思维和主见，只听从权威或专家的。权威人士说哪一款股票要涨了，他们就跟风购买；改天专家又说这一款股票可能下跌，他们又赶紧抛售。盲从的背后是无知，是独立思考和判断力的缺失，这样的人就很容易选择不适合自己的投资产品或者投资方式，被所谓的专家忽悠上当。

误区五：举债理财。

理财应使用自有资产，创业也应该尽量投入自有资金。但有不少人，他们为了投资理财负债累累，比如借钱炒股等，远远地超过了自身的能力承受范围。这种愚蠢的理财策略，不但会使家庭出现财政赤字，享受不到预期的高品质生活和收益，反而会使自己陷入破产被追债的巨大危险中。

误区六：过度重视投资功能，却忽视了理财的保障功能。

在购买保险时，人们往往只看到了保险的投资功能，而忽视了它的基本功能——使人获得一种保障。这是许多保险客户的一个大问题，他们买保险是为了投资，而不是追求保险的基本价值。

误区七：以为投资就是给孩子铺垫未来。

有些人在理财时，从来不给自己买保险，只给他们的子女买保险。但他们忽略了一个最重要的事实：成年人才是家庭收入的重要支柱，相比尚无劳动能力的孩子，是更需要得到保障的。

误区八：贪图便宜的心理。

比如有些人只买便宜的基金，对于高净值基金表现出明显的排斥和恐慌。他们用投机的心理对待投资，不管大便宜还是小便宜，总之有便宜就占，这种

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

心理本身就很不正常。怀着占便宜的想法去理财——就像那些在街头摊位上购买各种保险的人，一旦发现便宜没占到，就恼羞成怒，其实这是他们自己的出发点有问题。

误区九：用信用卡融资。

自从信用卡普及以后，除了消费的功能，人们也发现了它的融资功能。本质上，信用卡为它的使用者提供了一笔在一定时期内的无息贷款。于是，不少人以为它是绝佳的融资平台，便利用信用卡来为自己的投资创业筹集资金。但实际上，如果你不能在有限的免息期内全额还清，信用卡的借贷成本是非常高的，如果分期还款，它的年化费率可以达到 10% 到 14%。有什么生意的利润能达到这个水平呢?

误区十：购物时太注重附加价值。

不少人会为了表面上的优惠或额外的赠品而盲目地扩大消费，增加支出。这就使自己的财务支出目标颠倒，没有关注核心价值，却被附加价值吸引了眼球。虽然这样会让他得到一些意料之外的小利，但却很有可能让他付出更大的代价。

只要看透了理财的本质，做起来并不难。真正困难的是有些人总是无法摆脱观念上的一些误区，选择错误的理财方式，才导致最终收效甚微。其实只要克服内心的贪欲，改变我们错误的认知和不好的习惯，每个人都能够成为理财高手。

此外，还有一个很严重的误解是，人们以为只要自己努力了，就一定能赚到钱。但事实是什么呢?

越勤劳的人，却可能离富有越来越远。为什么勤劳不等于富有? 之所以会出现这种状况，归根结底是因为时代不同了，致富的规则也发生了改变。

在工业时代，赚钱的规则是付出一份努力就有一份报酬。所以，勤劳能致富，也只有勤劳的人才会富有，懒惰的人不会有出息。有时间付出就有金钱回报，是那个时代的赚钱特点。

但到了 20 世纪末、21 世纪初的信息时代，致富规则发生了改变。很多人可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以利用信息来完成财富的巨大飞跃，一个绝佳的创意，一次成功的资本运作，可能使他们一夜之间成为亿万富翁。

所以，翻开现代中国的商人创业史，就会发现：20 世纪 80 年代初的那些街边小贩、摆小摊的个体户，靠起早贪黑的勤劳致富了，成为了中国第一代百万富豪。而中国的第二代百万富豪，已经告别了“勤劳致富”的模式，他们大多出现在 90 年代初开始炒房、玩空手道的商人中。再到后来，中国社会从短缺经济进入买方市场，“暴利”被“微利”替代，想靠勤劳致富的人们越来越感觉到自己有些心有余而力不足了。

时代的进步导致致富规则快速地变化着。不仅许多老的生活规则在发生改变，赚钱方式甚至财富理念也随着时代发生了重大的改变。

当今的经济社会，与农业时代和工业时代不同，由于信息的作用，创造财富已不再依赖于土地、工厂等这些有形的东西，各种集中了智慧力量的无形信息，比如知识、创意等，成就了一批又一批的富翁。在信息时代，创富的增长告别了“一步一个脚印”的缓慢积累进程，它的速度几乎超出了人们的想象，成几何倍地爆炸式扩张着。因此，与时俱进地更新自己的观念、改进自己的创富方式，对于我们来说是非常重要的。

17. 独立思考不跟风

“在任何一个行业，都只有 20% 的人能够真正赚到钱，只有不到 10% 的人能赚到大钱。”这是一个普遍规律，在投资理财领域也是如此。任何投资项目，真正赚到大钱的都只有少数人，多数人只能跟在后面赚一些小钱。更有甚者，不但赚不到小钱，运气不好时，反而赔钱买教训。

他们为什么没赚到什么钱呢？因为没有独立思考，总是跟风投资，盲从于众人的观点，像羊群一样。看到别人在做一件事，就想：“咦，是不是这件事

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一定赚钱，那我也赶紧去！”从来不进行理性判断，长期下来，他就很难获得真正的收益。

针对投资理财，美国哈佛商学院有一个观点，我把它总结为“三思原则”——一思资金，二思机遇。三思计划。也就是说，在出手前，一定要理性地审时度势，先让头脑保持清醒和冷静，切忌盲目跟着大众操作。然后，再去判断哪些是好机会，哪些值得出手。

第一步：对你手里的资金数量做一个全面评估。

同时，对于你自己承受风险的能力也要有一个清楚的了解：我每年的收入有多少，可以动用多少闲余的钱用来投资？我能承受多大的损失？如果你连这些都没有算过，那就不能谈理财，你注定会掉下悬崖，因为最基本的条件你都没有准备好。

我们只有事先明确了这一点，在投资的过程中才能规避风险，理财时无论形势怎么变化，都能保障自己和家人的生活不受影响。

第二步：根据市场的情况，为自己制定一个预期的收益目标。

要考虑的问题是，现在理财市场的收益率大概都是多少呢？理性分析在某一时段内，自己能够获得多少收益，可以制定怎样的计划。在这一步，你要综合市场情况，总结客观规律，列出数据，既不盲目乐观，也无需太过悲观。

第三步：选择合适的投资对象。

我要投资什么？房地产、股票、基金、国债还是其他的理财产品呢？虽然这些都是不错的选择，但在不同的时期，它们的市场前景也并不相同。投资者当然要综合自己的条件、风险承受能力和当前的市场，来决定投资的方向与具体的项目。

需要特别注意的是，无论市场有多好，你都不要选择自己不熟悉的项目。因为不熟悉，你就不了解如何操作，也就无可避免地要请专业人士来帮你打理，甚至要找一个合伙人，这些都是潜在的风险，也是一个相当长的准备过程，都会让你浪费更多的钱。

第四步：为自己制定长远的投资战略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在迈出投资的步伐后，根据自身的理财进展，你要开始郑重地考虑一个问题：我适合长期投资，还是短期投机呢？你必须判断分析出哪一种策略更加适合你，否则可能错失更长远的投资机会，也可能使自己陷入投资陷阱——这一条针对的是自身并不适合长线投机的情况。

最后，你也应该对市面上的各种投资产品有一个大致的了解，不做自己不熟悉的事，这是一项基本原则，也不要把鸡蛋都放到同一个篮子里。综合各方面的因素，为自己拟定一个投资战略，才能更好地规避风险。

跑向其他人都去的方向，你是捡不到宝石的。当大家都在做一件事的时候，也就意味着市场已经饱合了。所以，独立的判断和思考，强于手中有无穷的资金。更重要的是，我们每个人的实际情况都是不一样的，因此在投资的时候，必须结合自身，从实际出发，制定出一套属于自己的理财方案，这才是普通人应该做的，同时也是成功者的最大法宝。

18. 为自己搭建一间不漏雨的房子

一间不漏雨的房子，是指投资和理财的“安全边际”。我们可以用任何方式去投资，去做生意，去赚钱，但一定要为自己建立一条界限，设定一些基本的投资安全原则。一方面，它指的是投资理财的价格，即需要付出的成本；另一方面，则是我们给自己设置的一道不可逾越的红线——规定了哪些事情是不能做的，为自己确立一些必要的投资原则，以遏止内心的欲望。

在红线的这边，我们可以保证自己是安全的。一旦迈过去，情况就可能失去控制，让自己陷入万劫不复的险境。

“安全边际”对于很多人还是一个比较陌生的词汇，甚至说许多理财人士根本不关心也不知道这个词是什么意思。1991 年，全球前十大基金管理人塞思的《安全边际》一书出版，书中讲到了这一概念。当年这本书上市后，马上被

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

抢购一空，成为投资者心目中的圣经，表明这一理论非常深入人心，因为它讲到了投资的本质。

我们把“安全边际”翻译成英文是marginofsafety，它的意思是什么呢？当然“安全”最重要。原意是指根据实际或预计的销售量与保本业务量的差量所确定的定量指标。这是“安全边际”在广义上的定义，实际上，“安全边际”这一词汇在不同的领域还有不同的定义。

以价值投资领域来说，“安全边际”的核心是这样的：安全边际是价值与价格相比，其中被低估的程度或者幅度。前提是，某一事物的价值被低估了，因为当价值恰好能够反映出价格时，安全边际是零。反之，当价值被高估的时候，安全边际就是不存在的，这时你就不能行动，否则无论怎么样你都会赔钱。

投资有利益的同时就有风险，它们总是并存在一起。如果你想避免风险，除非放弃获利，什么都不干。所以你只要投资做生意，风险就不可能完全规避，就算遵守了安全边际，也只能保证自己获利的机会大于可能承受的风险。

就拿买股票来说，巴菲特对于“安全边际”的运用是相当纯熟的。一只股票的价格20元，假如判断到它的实际价值超过20元甚至远远地大于这个数字，比如达到了50元或者更高，巴菲特就认为这只股票是非常值得买入的；反之，如果实际价值低于20元，就不值得买入。

这是一个很值得参考的说明。但现实是什么呢？我们的股民总是在最高位时买入，突破安全边际地做一些得不偿失的投资，这就是他们对风险的判断出了问题。

如果你还在盲目地投资，丝毫不顾忌风险地前进，那么我建议你赶紧学习一下“安全边际”理论，给自己的投资思维设置一把安全之锁，改掉之前的错误认识。“摸着石头过河”在理财领域是绝对不适用的，勇气和豪情不会为你带来财富，相反，如果缺乏“安全边际“的约束，投资还有可能会给你带来致命的灾难。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

19. 从一开始就远离股票

我向来不赞同通过买股票赚钱或者进行理财。至少，不应将股票作为主要的投资方式。即便你有许多钱，股市对你来说也仍然是一个潜在的无底洞。你投入的热情越高，它带给你的噩梦就越可怕。

事实上，靠股市发财是不可能的，它只能作为一种投资的辅助工具，利用股市去研究经济的基本面，分析某些行业的发展趋势。但无论怎么劝，我发现很多的投资者还是寄希望于在股市中短期获利。只要手里有点钱，人们总是将股票作为发财致富的第一选择。可以说，股市的出现，点燃了很多中国人的发财之梦，也成为了中国人的“发财黑洞”。人们无限向往股市，又无尽地仇恨股市。中国股民的阵营不断壮大，他们唯一的目标就是实现发财梦，而且不允许自己失败，一旦赔钱，他们就责怪政府操纵了股市，就好像股票这个东西一定能让人发财。

我要说的是，如果你想发大财，到股市寻找机会是不切实际的想法。我在美国见到了太多死在股票上的普通美国人，在中国也看到了很多股民的悲剧。他们对待股票犯了太多的基本错误，因此也成为了股市的牺牲品。但是，大量的中国股民仍然没有意识到问题，他们将一些所谓的技术分析师的言论捧在手心，奉为金科玉律，以为只要听从这些分析师的观点，就能长久稳定地获利。

事实是什么呢？就像索罗斯说的：“我实在看不出股票价格和技术分析之间有什么逻辑关系！”再看另一位投资大师彼得林奇怎么讲：“如果一个人觉得可以靠股票的红绿 K 线来赚钱为生的话，那么我建议他去要饭。”

而且，在股票的买卖中，技术分析虽然重要，但只能作为一种技术参考存在，无法成为全部的主要的决定性因素——甚至连一种重要的因素也算不上。除了技术分析，国际与国内的经济形势显然更有参考价值，而且投资者本身的思维和弱点也是一个必须考量的因素。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最近几十年中，我们在股市中的确看到了不少令人叹为观止的操作高手，他们通过买入和卖出股票赚取了大量的财富，比如彼得·林奇的例子。但事实上，这并非他个人能力的结果，而是他本人极佳的判断力、背后投资机构的全力支持与绝佳的市场运气共同作用的结果。股市中的成功者虽能获取巨大的收益，但也只是一时的，并不能保证长久，至少无法确保自己不会输掉全部赌注，因为股市千变万化，仅凭运气你是无法笑到最后的。

有人给我举出了巴菲特的例子，“你看，巴菲特就是投资股票发的家。”听起来确实是这样，但巴菲特在股市并不是盯着电子交易板做生意，他实际上是在投资股票背后的公司，每买入一只股票，他都会对该公司的经营情况进行细致的分析，然后视其发展潜力决定是否买入。普通的股民是否有这样的能力呢？显然是不具备的，也没有条件这样去做。

你也许轻易地就会发现现在市场上流行着各种炒股软件，它们具备多种分析功能，甚至能帮你下注。相关的公司专做股民的生意，它们设计形式各样的电子交易软件，帮你一键到位。可是你们仔细想想，如果那些软件发明者对于股市的判断真的已经出神入化，达到了可以引导别人赚钱的境界，他乐意将这门技术分享给全世界吗？他自己或许早就通过炒股成为亿万富翁，然后找一个地方过上快乐的隐居生活了。

如果你看准了股市，认为自己适合投资股票，那么就要与它保持一定的距离和良好的心态。许多投资者买股票就像去就医，他们一入市就想赚钱，寄希望于在短期内发家致富。这显然是毫不现实的。至少我们没有看到任何相关的数据证明短期内有获取大量财富的普遍案例，除非你是一个可以获取内部消息的人，但这样危险的投机行为也并不可取。

这是我的理财忠告：当你开始做自己的理财投资计划时，我建议你首先将股票从这份计划中剔除，如果可以，你最好永远都不要再考虑它。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

20. 小心地对待基金和期货

对普通人来说，股票显然是不可靠的，那么基金和期货是否就是更好的投资目标呢？当然也不是，因为它们的门槛仍然太高了，而且通向成功之顶的梯子依旧脆弱。

在这个世界上，不是谁都玩得起金融游戏。即便索罗斯那样的强人，他也有在香港失手的时候。有些投资者误以为股指期货中的套利交易没有风险，他们同时在期货市场和股票的现货市场进行反向操作，但却终因缺乏资金管理方面的经验，致使保证金不足，只能强行平仓，于是亏损出现了——这种情况经常反复出现，却也引不起他们的反思。

从专业的角度讲，标的指数成分股和股指期货价格之间并非毫无关系，二者有一定的联动性，只要股指期货的价格不在合理的范围之内，人们就有机会进行套利。但是，如果你想去从事套利当然也可以，但必须了解相关原理，并综合考量其他各方面因素。即在股指期货价格与股票指数之间存在着一个无套利带，若要进行套利操作，前提是股指期货的价格突破了这个无套利带并被你及时把握。

还有一些其他的重要因素，比如在实际操作中，股指期货套利是机构的专利，因为这需要庞大的资金，个体投资者是很难去直接套利的，除非你手中握有巨额的资金，这个数目不会少于数千万。这就决定了多数人没有条件通过这一途径发财致富，也没有足够的承受风险的能力去进入期货市场。

当你在期货市场寻找私募基金合作的时候，也一定要谨慎。更多的人倒在了对于机构投资方的盲目信任上。对机构投资者而言，尽管他们的资金强大，股指期货交易仍然是有风险的，期货投资基金同样如此，它们一旦出现风险时，可能出现的亏损足以吞噬掉你的全部身家。

现在中国还没有合法公募的期货投资基金，在这种情况下，如果你乐观地对那些私募基金和理财工作室寄予希望，绝不是什么明智之举，因为风险实在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

太高了。如果你选择了相信它们，就等于在自己的脖子上系了一根随时会置你于死地的绳索。

一般情况下，投资者都是通过银行账户来进行保证金的存管，这是一个常识。如果有的投资者对于自己的期货交易能力过于自信，带着大笔的现款到期货公司开户进行交易，合同签订后，期货公司的工作人员也会主动告诉你，这些钱必须通过银行，而不是期货公司。假如有人刻意向你隐瞒了这方面的信息，我可以毫不客气地说，他和他背后的机构一定是骗子。

我国早已经建立了相关的监控机制和安全监控系统，这个保证金账户期货公司是无法直接介入的。这是通过第三方的方式来保管投资者的期货保证金，维护投资者的合法权益。当这笔钱存入银行后，没有任何人可以私自挪用，而且投资者可以通过“投资者查询服务系统”随时查询结算信息。这一点，对投资者来说是需要掌握的常识，也不需要担心有什么额外的风险。

可是，虽然有法律及相关制度方面的保障，正如前面我们分析到的，也并不意味着期货和基金应该成为你的理财首选。事实上，对于这种投资产品，我们应该谨慎对待，最好还是远离它们。

尤其是对于那些缺乏全面系统的理论知识的人来说，当你做发财梦时，千万不要接触期货、基金和股票市场。因为这里没有财可发，只有无数的陷阱等着你！

21. 跳开房产泡沫

在任何国家或经济体内，资产价格在它上涨到一个极限时，都会出现陡然下跌的情况，比如股市或房地产，这是经济学的规律。一切繁荣的景象仿佛一个气泡瞬间就破灭了，此时正好站在顶点的人会被摔得粉身碎骨。这种现象被称为“泡沫经济”，是指由于虚拟需求的过度膨胀导致价格水平相对于理论价

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

格的非平稳性的上涨，而“房地产泡沫”也是“泡沫经济”中的一种。

我们经常会提到“衣食住行”这四个字，吃饭、穿衣、住房、交通，这四项是我们生活中最主要的需求，其中也充分说明了现实生活离不开住房。欧美国家的普通工薪族甚至一些有产阶层也更崇尚租房，大多数人没有太重的置产买房的概念，因为他们觉得和买房比起来租房更划算。但中国人多数倾向于稳定的生活，衣食住行是国人最关心的四个领域，所以买房也就成了压在很多人肩上的一座“大山”，也附带成为了一种重要的投资方式。

那么，当价格对你来说非常合适、你又需要一套住房时，怎样能够合理地避开房产泡沫，为自己买到便宜又宜居的房产呢?

每个人都很关心房市，现在国内的房市也很火爆，尽管还存在着很大的潜在危机。各种传播媒介始终不停炒作，广告铺天盖地。在这其中，夸大宣传是必不可少的，你稍不留心，就会上当受骗，白花冤枉钱。

比如有一些房地产开发商在售楼过程中，会在广告中提到楼盘距离市中心有多远。他们不以“公里”为计算单位，而是采用“车程”。在形容 10 公里的距离时，广告中通常会淡定地告诉你：这里距离市中心仅有不到 5 分钟车程。当你兴奋地赶过去时，却发现要花费 10 倍的时间，因为广告中提到的情况需要一个前提：你驾驶的得是时速将近 200 公里的轿车，并且是在你绝对不会碰到堵车的情况下。

多数的房产商也会在广告中隐瞒他们的实际价格，而是代之以极具诱导力的低价格呈现给公众。比如他们会说：“该楼盘每平方米 1000 元起”。当你过去时，却被告知那些便宜房子早就卖光了。

客服小姐会笑眯眯地对你说：“尊敬的客户，我们的房子实在太受欢迎了，在开盘第一天，这些低端房源就已经被抢购一空，您不妨看看 3000 元和 4000 元以上的楼盘。”事实上，这里根本就没有每平方米 1000 元的房子。虚假广告只要能把你骗过来，他们就成功了一半。接下来，销售人员要做的就是劝你接受价格更高的房子。

有一位从国内到加州旅游的先生，曾在我的理财课堂上哭笑不得地介绍了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他的经历。他说："我在苏州相中了一个楼盘，广告做得很不错，说紧领苏州名园，引领文艺潮流，而且价格低得让人犯心脏病，每平米只有 2800 元，要知道苏州的房价是每平 9000 元起步的。但当我赶到现场一看，我果然差点儿犯了心脏病，那个楼盘就在一座普通公园的旁边，价格嘛，已经翻了 3 倍，接近 1 万元每平方米了。"

我们常常也会看到"首付万余元即可入住"的广告语。但这并不是说只要交上 1 万元就真的可以拎包入住。这些钱只能用来帮助你办理住房按揭罢了，这之后还有无数的各种费用等着你结算。当你成功地将首付办完，你会发现自己付出了 10 倍的成本。这些都是会在无形中掏空你钱包的虚假信息，很容易把你的钱骗走，让你在事后追悔莫及。

我们都知道，在居家生活时，水电煤气等费用也是一笔不小的开支。如果有房产商告诉你这些"开口费"全免掉了，你也千万不要相信，因为他们一定会将这些费用摊到房价中。到最后你付出的代价仍然是高昂的，羊毛总是出在羊身上，区别在于用什么样的方式把钱从你的口袋中拿走。

为了吸引到优质的客户，房产开发商总会将楼盘的名字拟定得好听动人，比如某某花园、某某豪苑。当你现场看房时才发现，"花园"只是由于小区的门口种了几棵树；"豪苑"是因为小区的旁边有一群与你不搭边的豪华别墅区。

另外，房产商常常挂在口头上的一句话就是"一流的物业管理"。我们在买房时总是听到这句话，但真实情况如何呢？你需要仔细考察。因为在通常情况下，凡是物业管理称得上一流的小区，它的物业费一定也是超一流的。

任何生意的本身都是一种营销学，从市场的角度讲，房产商怎么说都没有关系，它们需要做广告。但作为普通的工薪族，或者买了房子只是用来居住的人，在买房的时候就必须谨慎，睁大眼睛，万不可掉入房产商精密设计好的"营销陷阱"。在行动之前就要理性分析信息，捂紧自己的钱包——假如你真的需要这套房子的话。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

22. 投入大，不一定收获就大

任何事情都具备“动态公正”的特点，也就是说，没有什么事情是绝对的，绝对公平并不存在。所以在很多时候，我们付出很多，却未必有收获。在投入与付出两者之间，并不存在绝对的对等关系。

因此在投资之前，你一定要先做好充足的心理准备，做好最坏的打算：虽然付出了不少钱，但最终可能什么也得不到，甚至会赔光家底！稍好点儿的情况是：我从投资创业理财中得到了一些收益，但却远远没有达到当初的期望值或者拟定的投资计划。当你拥有了这样理性平和的态度后，就能接受可能出现的任何结果，冷静对待投资。

朱先生90年代出国留学，从洛杉矶回国后，正好遇上了席卷全球的投资狂潮。朱先生也想借机发点财，他就把手里仅有的100万元全部投入了股市。本以为一定能把这些钱变成2倍甚至10倍，结果没几天股市大跌，他的钱很快便被套牢了，没过多久，账户上只剩下不到10万元。

这可是朱先生所有的积蓄，而且还有一半是父母借给他的。朱先生为此心痛不已，家人的责怪，女友的离开，使他的精神状态越来越差，终于趁父母不注意的时候，他服毒自杀了。

在现实生活中，类似朱先生这样的例子数不胜数。不少人在投资失败后，轻者得了抑郁症，重者跳楼自杀。我在美国也见过很多因为破产跳楼的人，他们的心理承受能力太差，以为自己一定能成功，却接受不了失败，最终走上了不归路。

每一个投资者的心中都会有一个发财梦：“我投资是为了赚钱，我理财是为了致富！”是的，为了能够大赚一把，人们不惜付出一切，甚至想着能够借此变身成为富翁，但唯独没有做好失败的心理准备，也没有去想一想，投资一旦失败会怎样呢？我自己能承受失败的结果吗？多数人的回答都是：NO！他们不能接受失败。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这符合人们的潜意识，人们总是倾向于相信和憧憬对于自己有利的事情，也就是相信他们渴望发生的事情，特别是看到别人做这件事很成功时——比如在股市中赚得盆满钵满，他们觉得自己也能成功，就立刻开始了盲目的投资，天真地以为投入越多，自己赚得也就会越多，却从来没想到过自己会不赚钱。而一旦事态没有朝着他期待的方向发展，他们便开始困惑、迷茫、慌张、绝望……一些承受能力差的投资者最后的结果便是自杀！

到目前为止，我还没发现哪一种投资是零风险的，区别只在于风险的大小。比如股市，它实质上就是一种零和游戏，股价上涨是由于更多的人在进入，股价下跌则是由于出现了逃离。它就像一个无底洞，每年吸收了大量的散户资金，这些钱流入企业，为经济发展提供助力。假如一个人不了解股市的本质，他即便在这里面付出再多，也是无法收到回报的。

付出和回报之间从来都没有必然联系。在投资理财的道路上，利益总是与风险同行，成功也总是与失败并肩而立。我们想要获利，就要面对未知的风险，所以在投资之前你一定要做好这样的心理准备：投入大，不一定收获就大。甚至相反，投入得多，反而失败的可能性也就越大。这样，在不利的结果到来时，你才可以从容地接受，淡定地退场。

23. 储蓄的“增值悖论”

有句俗话说得好：人可以闲，但钱要忙起来。人可以不做事，可手中的钱一定要流动起来，从而达到“钱生钱”的效果。而在变数如此大的社会投资环境中，多数人更倾向于采取稳妥的投资方式。什么是最稳妥的呢？我在国内做的调查结果表明，储蓄获得了大多数人的认同，因为它存取自由，安全性高，而且收益稳定。

中国人是最喜欢储蓄的，也是银行储蓄率最高的国家之一。人们把钱存到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

银行，希望从中赚取增值来获得收益。这是一条常规理财渠道，老百姓都在这么做。银行会给你利息是不假，但很多时候，储蓄却不会保证让你的钱一定增值。也就是说，“存钱生息”是真的，“存钱增值”却是一个误区，是一种错误的观念。

第一，毫不犹豫地将自己的钱都存成长期、不对资产进行合理分配的做法是错误和盲目的。

你应该先考量一下自身的状况，明确自己在某一时间段内是否有预期的支出，以决定把多少钱存为长期。否则，遇到紧急的情况想用钱，就得跑到银行办理提前支取，这会让你损失相当多的利息。而且存取时间越长，你就会越吃亏。

因此，绝非在所有情况下储蓄都能增值。那么我们怎么才能让存在银行里的钱增值，达到“钱生钱”的目的呢？银行给的选择很少，并不像股市或者基金机构具备无数的选项供你选择。所以有些人可能会觉得，存款方式无非是两种，要么存定期，要么存活期，而利率都是由国家规定的，储户很难实现增值最大化。

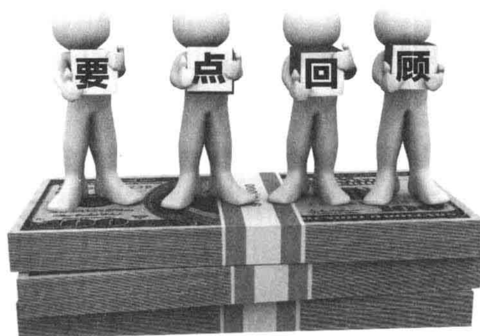
第二，想让我们的储蓄增值，你必须结合自身情况选对投资产品，另外，也要学会判断利率的变化，灵活地选择自己的存款期限。

如果储户预测出在未来一段时间内，利率大致呈上升趋势，则应少存长期，尽量多存短期；反之，如果利率是呈下降趋势，就应该少存短期，多存长期。

我有一位北京的朋友，就很擅长利用利率的变化，来使自己的钱在银行中尽可能多地赚取利息。对于不喜欢冒险的进行实体创业的人来讲，这也不失为一条理财之道——前提是，你存在银行的钱必须足够多，才能在利率的变化中生出可观的利息。

理财，顾名思义，钱需要打理，不打理它是不会升值的。想要让我们存到银行的钱真正地升值，就必须事先调查了解银行的相关政策，再去谨慎地购买合适的产品，然后你能够及时根据利率的变化来调整自己的存款方式，为自己获得更多的收益。与此同时，跨出那些传统的认识误区便是首先要做到的。先纠正认识，刷新大脑，才能迎来并容纳更多的财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1 有人选择产品时，总是先问："这款产品的收益率如何？"这是只盯着收益的表现，却忽略了产品本身的风险。如果只关注收益率，后果可能就是：你恰恰选中了一款风险最大的产品。

2 有些人明明是制定了一个短期的理财目标，却使用了适合长期使用的理财工具；反过来，长期理财目标，却用了一个短期理财工具。而就是这种理财目标和工具的背离，使得很多人最终达不到收益的期望值。这就是目标和方法相矛盾。

3 在任何一个行业，都只有 20% 的人能够真正赚到钱，只有不到 10% 的人能赚到大钱。

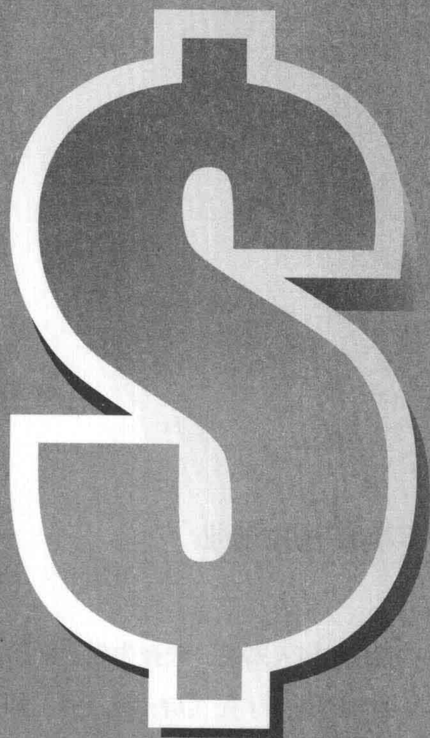
4 无论市场有多好，你都不要选择自己不熟悉的项目。因为不熟悉，你就不了解如何操作，也就无可避免地要请专业的人士来帮你打理，甚至要找一个合伙人，这些都是潜在的风险，也是一个相当长的准备过程，都会使你浪费更多的钱。

5 靠股市发财是不可能的，它只能作为一种投资的辅助工具，利用股市去研究经济的基本面，分析某些行业的发展趋势。

6 任何事情都具备"动态公正"的特点，也就是说，没有什么事情是绝对的，绝对公平并不存在。所以在很多时候，我们付出很多，却未必有收获。在投入与付出两者之间，并不存在绝对的对等关系。

7 中国人是最喜欢储蓄的，也是银行储蓄率最高的国家之一。人们把钱存到银行，希望从中赚取增值来收益。这是一条常规理财渠道，老百姓都在这么做。银行会给你利息是不假，但储蓄却不会保证让你的钱一定增值。"存钱生息"是真的，"存钱增值"是一种错误的观念。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 4

Money logic

钱生钱的游戏规则

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

24. 先买房还是先创业

对中国的年轻人来说，选择先创业显然需要很大的勇气。所以，现实中的人们超过 99% 都选择了先买房，而不是先创业。这种选择的不同，当然也就带来了结果的不同。

虽然现在的年轻人的心中都有一个创业梦，希望有一天自己也能当老板，管理一家公司，日赚百金，我也相信许多人在读书时代就有这样的梦想，渴望创业，希翼成功，但走上社会后，情况就变了，真正走出创业第一步的还是少数，绝大多数人都是找一份工作，领薪水，生存依托着公司，每天为了油盐酱醋愁上眉头。

为什么会出现这样的转变呢？就是因为在多数情况下，对多数人而言，创业只是他们的梦想——停留在做梦的阶段，当他们开始工作以后，突然发现自己面临着更为现实的问题——买房结婚。他们手中的资金又很有限，在鱼和熊掌不可兼得的情况下，选择就出来了，我是创业，还是买房？这是一个巨大的问题，也是一个艰难的考验！

毕业于北京大学的小孟 22 岁走出了校门，不少好公司都希望他留京工作，但他没有，而是回到了自己的家乡发展。两年后，小孟认识了一个女孩，向女孩求婚时，女孩提出了买房的要求。我想，面对女方的要求，绝大多数的男孩都会毫不犹豫答应的，因为在中国人的观念中没有房子就很难结婚。

但是小孟没有同意，他表示自己刚工作两年，加上大学时兼职挣的钱，以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

及家里能拿出的钱，一共只有十几万，拿出来买房，面积也不会太大。与其凑合，不如干脆暂不买房，把这笔钱用来投资做生意，说不定以后就能住上更大的房子。

听了小孟的想法，女孩很支持，就说服父母，双方打消了买房的念头。两人登记结婚后一直租房住，开始了艰苦的创业之旅。四年之后，小孟夫妻俩不仅有了一个可爱的儿子，他们的事业也渐渐地风生水起，拥有了自己的公司。

又过了三年，小孟拿出 50 万在家乡买了一套复式的房子，全家人搬了进去。五年后，公司的资金已经达到了 100 万，但他们一家并没有去买第二套房，而是决定用这笔钱将自己的生意做得更大。

假如小孟在毕业后回到家乡没有选择创业，而是第一时间就借钱买房，那么他即便暂时住上了属于自己的房子，也可能永久地失去了创业和改变人生的机会——他仅有的创业资金全部投到了房子上，而工作的收入还要用来还房贷，所以根本拿不出钱来去投资理财。那么直到他 35 岁之前，他都还可能只是一个普通的工薪族，绝不会成为一位身价百万的老板。

何况，现在的房价如此之高，除了那些收入较高的中产阶层，又有几个人能够独力承担得起呢？大多数的普通人买房，多半是靠父母拿出省吃俭用攒了一辈子的积蓄才能实现。借钱才能买房，这样的人生无疑是悲哀的。尤其是花父母的钱，更不应该成为我们在买房时的选择。父母供了我们读书，从小到大都在给我们的生活输血，已经非常不易，到了打拼事业时，儿女就应该独立闯荡，做出一番事业，给家人创造幸福，回馈父母。所以，掏空家庭储蓄，只为了一套房子，并不是明智之举。

一句话：面包总会有的，房子也会有的，但是人生却很短暂。在这段宝贵的时间里，应该集中资源，来做些可以让自己的人生升值的事情。提前住进了大房子，过上了一种安稳舒适和没有变化的日子，人也有可能成了温水里的青蛙。慢慢的，随着年轻的增长，将来即便有了机会，你也不想冒险了，因为这时已经没了精力。

年轻人应该把重心放在打拼事业上，而不是早早购置房产安逸地享受生活。相信我，在 35 岁之前，把你的精力和财力都用于创业，不要考虑房子的事情；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

35 岁之后，再选择恰当的机会为自己买一栋合适的房子。如果你能及时地接受这个观念，你的人生就拥有了更大也更美好的可能性。

25. 最难的是迈出第一步

投资创业很难吗？成功很难吗？答案是：并不难，但人们总是缺乏勇气，所以才感觉它是如此之难，以至于到了惧怕和敬而远之的程度。

理财是不是需要很高端的知识、普通人是不是没有这种能力呢？想创业或者想发财的人，都有这样的疑问。其实，赚钱说难就难，说不难也不难。这句话听着很绕口，但说明了一个事实，即：当主客观的因素全都具备时，成功其实只是一件水到渠成的事情，而且，最关键的是付诸行动。

我看到不少人都心怀梦想，在内地、台湾或者美国的华人，经常有人跟我聊他们的理想，畅想未来，但想法只是停留在嘴边，他们在犹疑、在观望。他们站在奋斗的这条起跑线上，一直站在原地，没有迈出第一步。

为什么？因为他们害怕失败，恐惧不可预知的意外。

敢于去做未必会成功，但如果不做，永远都不会成功。对于缺乏勇气和行动力的人，他们不管做任何事情，还没开始，其实就已经失败了，因为他们根本就没有尝试的欲望和迈出第一步的胆量。

努力了，运气就会光顾你。做任何事，成功都不困难，投资理财也一样。让钱生钱很难吗？不难，只要找对方向，找对了方法，就能成功。但真正难的是勇敢地迈出第一步，并且沿着制定好的方向，始终坚定不移地走下去。

我遇到一位中年人，他从年轻时收入就很高，每年至少都有40万以上的进账。从收入上看是不折不扣的中产阶层，但他现在已经快 50 岁了，却仍带着老婆孩子挤在北京的一栋 100 平方米的房子里，存款也不到 100 万。

我问他：“二十年来，你每年有 40 万收入，那么现在的总收入加起来应该

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有 800 万了，你却只赚到了一套房和 100 万存款。即便扣除生活费用和孩子的教育费用，这也已是极少的结余，你的钱都去哪儿了？”

他皱着眉回答道：“我真的不清楚。从 30 岁时我就发誓要理财，把这些钱管好、用好，让钱生钱，成为一个理财高手。但 20 年过去了，我还在念叨这件事，就是没有去做，这是我最后悔的一件事。”

许多人都跟这位先生一样，计划只是停留在嘴上，却从不行动。结果就是，事情做不成，心态也老了，最后只能徒叹奈何，对成功者羡慕嫉妒恨。

我们中国人在做事时经常表现得缺乏冒险精神，总是考虑太多的因素才开始行动，害怕出现风险。所以，往往计划制定很长时间了，也不见行动，还在观望。更重要的是，他们在潜意识里不想改变现在的生活状态，有一种精神上的惰性，这才是本质的原因。

这个世界上，每一个人的情商和智商都在同一个水平线上（除了少数的天才）。所以成功者之所以成功并不见得是因为比你聪明多少，而是因为他们敢于行动，能够果断地迈出第一步。

26. 轻视小钱你就赚不到钱

几乎所有的富豪，都是从路边的小买卖起家的。他们先赚到了一些小钱，慢慢积少成多，攒起了自己的第一桶金，再投资后才赚到了大钱。所以你千万别忽视小钱——任何瞧不上“小钱”的人，他们都不具备投资理财的条件。

很多人在选择工作或者创业项目时，往往高不成低不就，徘徊良久，最终没有任何成就。这些人通常都有这样一个特点：大钱赚不到，小钱不想赚。

所谓的大钱和小钱之间并没有明显的分界。大钱是由小钱堆起来的，谁也不可能第一笔生意就让自己致富发家，开始的时候盈利都很少。没有人能够“一口吃成一个胖子”，但小钱挣多了，就会像雪球般越滚越大，最后就变成了大钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小慧的老家在江西农村，她没什么文化，刚到广州时，靠给别人当保姆为生。但是她工作努力、认真负责，很受雇主的称赞。据她说，在家政中介所，她是雇主抬价争夺的明星保姆。做了几年以后，她攒了一点儿本钱，就辞去了保姆的工作，在广州街头摆了一个不起眼的小摊位，专门卖胶卷。

她笑着说："进价15元的胶卷，我只买15.1元，比市场均价便宜了6、7元。"我问她："便宜这么多呀，那生意怎么样？"结果当然很好，因为价钱便宜，她的小摊在附近很出名，许多人倒两次车就为了到她这里买胶卷。

只用了两年，她就拥有了一家摄影器材店。开店的成本可不低，这些钱从哪儿来的呢？就是从这些小钱攒起来的。

小慧之所以能取得成功，并不是因为她比别人聪明，也不是因为她具备更高的商业品质，而是她对于小钱的重视。虽然价格便宜，每个胶卷只能赚1毛钱，但正是这微不足道的1毛钱，为她打开了广阔的财富之门。而那些不屑于微利生意的创业者，却连财富的门槛都迈不进去。

事实上，还有比这利润更低的生意有人在做。在浙江诸暨，有很多卖袜子的商人，每双袜子只赚一分钱。虽然一双袜子只能赚这么一点儿，但对业绩突出的商贩来说根本不是问题，因为他们每个月的销售量将近100万双，这样月利润就有1万元，那么一年就是十几万。十年呢？那他就会成为一位百万富翁！

所以，即使一件产品只能赚一分钱，攒多了也可以造就一位百万富翁。中国许多企业在成立之初，都是靠生产销售廉价商品起家的，比如服装厂和玩具厂。他们靠低廉的产品获利，积累起充足的资金后，完成了企业的转型，再进入回报高的领域。

现在如果你正准备开办一家公司，或者正在寻找适合自己的项目，你还敢小看这些所谓的"小钱"吗？无数的例子告诉我们，在做事的时候不要好高骛远。如果你只盯着大的，那么很可能最后你连小的也得不到。积少成多，才是理财的最安全之路。从小钱赚起，才能逐渐找到赚大钱的窍门。

对于普通的创业者来说，这个道理是必须谨记的，只要你用心经营，即便是小本生意也能做成很大的买卖。我认识一些连锁超市的老板，他们现在事业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有成，但在十几年前，他们也只是在小市场练摊，在学校门口兜售一些便宜的小商品，虽然赚的只是一张张的小钱，但他们在这个过程中积累到了足够的经验，慢慢地就发现了赚大钱的机遇。

要做大事，就必须要把小事做好；自己的屋子扫好了，才能去扫天下。不管做什么，最怕的就是眼高手低。这个经验不止对我们的人生是一种指导，对于投资理财来说，它的价值也是巨大的。

27. 让自己成为一个融资高手

创业要学会融资，要懂得筹集资金，同时也要为自己准备这方面的渠道。融资是什么？就是在做企业或投资时，为了扩张、还债，或者出于其他方面的需求，进行的资金的筹集。特别是对初创业者来说，这方面的需求格外巨大。

在融资时，最需要的就是理性，严格遵守法律，遵循基本原则，万不可冲动和盲目。否则一旦出现问题，后果将是十分严重的。

假如一个人，他拥有一家企业（不管是初创公司还是经营很久的成熟公司），作为一个真正的融资高手，他会从自身的生产经营状况出发，对资金需求进行科学的预测和决策，做好计划，然后采取行动，为他的公司的生产经营活动筹集资金。经营者也必须加强这方面的知识，最好让自己在创业之始，就成为一名融资高手。

那么怎样才能成为一个融资高手呢？首先，要全面系统地了解相关的金融知识；其次，要知道常见的合法的融资方式有哪一些。

1．银行贷款

创业者第一考虑的融资对象往往就是银行，这是企业最主要的融资渠道。同时，与其他的融资方式比起来，银行贷款的利率也相对比较优惠，流程正规，创业者也放心。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 股票融资

股票融资就是企业上市圈钱，它的优点有很多，比如，没有还本付息的压力、筹资风险小等等。而更重要的是，它对于优化企业组织结构、提高企业的整合能力有着巨大的帮助。一家能上市的企业，也就意味着它在经营管理上会提升一个层次。当然，这也说明股票融资的门槛相当高，普通创业者往往可望而不可及。

3. 债券融资

企业债券就是指企业按照法定的程序来发行、约定在一定期限内还本付息的有价证券，让投资人来购买，进行资金融集。发债企业和投资人之间本质上就是一种债券债务关系，这和国债是类似的。投资人作为债主，虽然不能参与企业的管理，但享有按期收回本息的权利。同时，企业债券和股票一样，也可以自由转让。

4. 典当融资

把实物抵押出去，获得贷款，就是典当融资。它的缺点是成本较高，但贷款规模又比较小，贷不到多少钱。但它同时也有着银行不具备的优点，那就是对融资方信用度的审核宽松，只要有东西抵押就可以。手续的办理也方便，没有漫长的审批周期。除了不动产可以抵押典当外，动产也能拿去换钱出来，比如昂贵的手表、汽车和电器等，典当行几乎无所不收。对小企业和个体创业者，这当然是一件很好的事情。

5. 海外融资

一般情况下，国内企业经常利用的海外融资方式有下述几种：国际商业银行贷款、国际金融机构贷款、在海外上市和相关的股票金融业务。这主要是针对大型公司或回报率较高的企业来讲的，比如新浪和搜狐公司，在创建初期就成功地从美国金融机构融到了一笔巨资，迅速实现了在国内的成长，占据了互联网行业的先发优势。

融资对创业者非常关键，在某些时候，甚至影响到这一家公司的成败，是它在竞争中能否取胜的重要因素。但是，从根本上讲，融资其实是一种双赢的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

交易。所以，当你准备融资时，一定要事先想清楚：我能否与提供资金的一方达成共赢？

这就需要你手中的项目或你的公司有很好的前景，对于一个初级创业者而言，道路漫长，前途艰巨，对创业者和投资者的综合素质是一种全面的考验。你不但需要学习融资方面的知识，充分了解融资的门槛和条件，掌握具体的方法，还要在选择项目和管理公司方面有着丰富的经验，才有可能成为一个融资行家，成功地让外部资金为自己的投资理财助力。

28. 融资的前提与条件

通过前面的讲解我们知道，融资是指个人或企业筹集资金的行为与过程。具体地说，就是指一个人（或公司）根据自身的生产经营状况、资金拥有的状况，以及事业（公司）未来经营发展的需要，进行科学决策，再采取恰当方法和渠道，向别的投资者和债权人（银行或个人）去筹集资金，组织资金的供应，以满足自己（公司）事业需求的理财行为。

现实生活中，并非所有的人或企业都具备融资的资格，融资的前提条件很多。如果你没有企业，而是自然人，没有办公场所，那么你融资成功的几率就不会很高，只能通过拟定商业计划的方式去寻找投资，或者你要有足够用来抵押的财产。

其次，就商业计划而言，项目非常重要。在今天的世界，电子商务或者能源方面的项目比较好融资，因为市场大，盈利容易，回报也高；如果你的项目是冷门的或市场前景不被看好，则很难找到投资。不过，创业者也不要因此丧失信心，不管我们选择的是什么项目和行业，只要计划合理，经营得当，就总能找到相应的投资人。

项目在一个行业中的属性也是必须要考虑的一个因素，不是说只要有一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业计划，就能成功地融到资，风风火火地开始大干一场。事实上，处于供应链下游的项目（不管哪一个行业）融资成功的几率都不太高。因为对于这一类项目来说，你既没有自己的品牌，也没有独立的技术，风险全在自己身上，未来却握在别人手中。这就是为什么一些代理和分销公司很难融到资的原因。这种情况的创业者，想要扩大经营，就只能走私人借贷或到银行碰碰运气，通过风投融资的成功几率可以忽略不计。

但是，对个人来说，向私人借贷并不是一种可取的行为。私人借贷的利息很高，且许多借贷不合乎法律，那么你的融资行为就无法获得法律的保护，一旦发生纠纷，对你本人和公司就易产生危险。

个人创业融资的一个最重要的条件，就是要有一份完善的《商业计划书》。计划书是什么？它的内容非常全面，包括市场分析、竞争分析、产品定位、营销计划等等，要做到详细、客观、合理与专业，才能打动投资方。

我见过许多人的商业计划书，他们没有做市场调研，也没有认真接触市场，就在家闭门造车，在网上查了些资料胡乱应付。对此，精明的投资人一眼就能看出来，这样的计划书，怎么可能获得投资呢？所以，你一定要有最为认真的态度。

此时，撰写一份专业的计划书就成了你融资成功的基本条件。在这个过程中，针对其中的财务计划，你一定要请教专门的财务专家，谦虚听取他们的意见，获得有益的全面的数据分析，因为对于企业的财务收益与股权价值等等，必须依靠专业人士的能力才能进行评估和计算。

用来融资的商业计划书要体现风险，这比体现回报更重要。任何投资行为都是有风险的，投资方更看重这一点，所以他们对于计划书中的规避风险的方法会非常感兴趣。针对你的项目，将来可能会出现哪些困难和风险？你是否提前制定了危机处理预案？你必须在其中展现自己的深谋远虑，对预期的风险做好防范措施，并且千万不要夸大你抵御风险的能力，一定要诚实地告知一切可能发生的风险。这样，投资方才会认为你是一个可靠的经营者和创业者，才更愿意和你合作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对计划来说，它是你的事业未来发展的指导性和纲领性文件。写这个计划书是在为你的投资项目做一次全面与整体的规划，你要让投资方看到将来如何才能赚钱，怎样避免风险。所以，你的思路一定要清晰，这才称得上是一份科学、合理和切实可行的商业计划。此时，就才具备了为自己融到一笔资金的资格。

29. 最难的不是借钱，而是如何还钱

生活中，借钱其实并不再是一件难事，真正困难的是如何还钱。只有把借钱当作一种“生钱”的方式，我们才能在借钱的过程中积累信用，使自己的理财工作如虎添翼。

第一，个人借款。轻易不要借钱，但借了就要按时还。

我有一个朋友，他以前经常借钱，然后去买股票。他说：“我每次都能借到 10 万、8 万的，但是两年后，就没人借给我钱了，有时候我还没开口，对方就主动向我诉苦，说他的经济遇到了困难，还向我开口借钱。”

“这是为什么呢？”

他说：“可能是我还钱慢了一些吧，有时说好半年还的，我一年才还。一般都是因为我买的股票有的赔了，加上生意不好，回款慢了点，所以还钱就慢了。”

你看，这就是借钱不及时还的后果。在现代社会，其实借钱并不难，只要你借对了人。但如果你借了钱没有按时还，那么再借可就难了。对于个人借款来说，这一点尤其需要注意。假如你是一个不守信用的人，我奉劝你还是不要轻易向别人开口，否则你不但会继续丧失信用，而且还会失去朋友。

第二，银行借款。严格遵守相关规定，信用记录比什么都重要。

在向银行借款时，除了银行贷款还款要及时，还有经常被人忽视的信用卡。现实生活中，虽然很多人喜欢用信用卡的方式从银行借钱，拿来消费或者取现，但他们对于信用卡还钱的方式还并不十分了解。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

信用卡为什么叫这个名字？就是由于银行非常看重客户的信用度，所以这也是一种对信用要求极高的借贷卡。当你通过信用卡从银行借了一笔钱后，一定要按时还款，否则就会给你带来不小的麻烦——而且这种麻烦有时候是致命的。

除了全额还款，信用卡的还款方式还有两种，第一种是归还最低还款额度，第二种是分期还款。这两种方式的还款成本都不同，在做选择的时候一定要慎重。但更重要的是，你必须按照和银行的约定，按时足额地还款，否则就会给自己的信用记录抹黑，影响将来的购买和贷款行为。

当你在还钱方面有着严格的自律和信用时，才可以采取向朋友或银行借钱的方式去理财、消费。否则，我建议你最好不要借钱，而是尽可能用自己的存款去进行投资理财或消费。

30. 借钱不是不可以，但要借得有价值

上一节我们讲了“借钱”。如果你有需要，钱是可以向朋友或银行借的，但有一个原则，我们一定要尽量遵守，就是我们在使用借来的这笔钱时，要让它产生最起码的价值，否则还是免开尊口，不然借钱就成了一种损耗自身形象或实际利益的事情。那么，在什么情况下可以考虑借钱呢？

第一，这笔钱对你非常重要，你要用它来解决一些迫在眉睫的困难，比如看病、结婚买房等。这类借钱行为，一般来说亲友容易答应，也能帮你解决实际问题，是比较可取的。

第二，生意扩张，公司周转，或者干脆拿来创业。这笔钱能帮助你达到“钱生钱”的目的。而且在经过评估以后，生意的风险不是很大，有相当大的把握在短时间内产生回报，并且有 100% 的把握在约定的时间内把钱还上，你就可以借。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三，纯消费类的支出最好不要去借钱。比如你想买一台冰箱、一部手机、一台电脑等这一类对你的生活来说并不是很急需、又不能产生增值回报的项目，借钱往往是不可取的。因为你可以通过自己攒钱来实现这样的消费，而不是以损耗自己的形象、靠别人的帮助来满足你这样的愿望。

要知道，当你买一部手机都要借钱时，朋友即便愿意把钱借给你，对你的还款能力也是会有质疑和担心的。另外，这也是一种非理性的消费行为，并不符合人们对于借钱的判断原则。

人们乐意看到自己借出的钱产生了价值，并且愿意借给擅长用它来赚钱的人，而不是当一名慈善家。

另外，借钱还会涉及另外一个问题——别人向你开口求助时，你怎么办？人们活在一个有着各种圈子的社会，难免要与他人产生经济关系，肯定也会有别人（包括亲戚、朋友、同事）向你开口借钱。你对待这种事情的原则是什么呢？

有个人颇为烦恼地对我讲："虽然借钱只是偶尔发生，但也让我很头疼。不借伤感情，借了，又不确定对方什么时候能还上，有时我也害怕他们根本就不会还。所以很多时候，我碍于情面把钱借出去了，却每天都在纠结担忧，生怕他不还给自己甚至拿钱消失，再也联系不上。"

有这种担忧的人为数不少。别人向你开了口，你究竟是借还是不借？这是令很多人都很纠结的一个问题。我在这里提供几个建议，供"被借钱者"参考，在遇到此类事情时具体问题具体分析，做出聪明的决定。

首先，你要看对方借多少钱。如果是几十元或几百元的小数目，那没什么可忧虑的，即便为了一些必要的情分，也不妨借给他。但对于这样的小钱，你要做好他不还给你的心理准备，把这些钱当成一次"人品测验"，测试对方这个人值不值得交往。如果对方不还你，以后就不要跟他来往了，花钱买个教训。

如果金额非常大，那就必须谨慎。你应该先弄清楚对方借这笔钱的用途再做决定，另外，他的经济状况和还款能力也是必须考虑的因素。除非你根本不在乎这些钱，或者你们之间的关系已达到了不分彼此、可以倾力支援的地步。

有一个现象是值得注意的，通常一个人第一次开口向你借钱，如果你顺利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

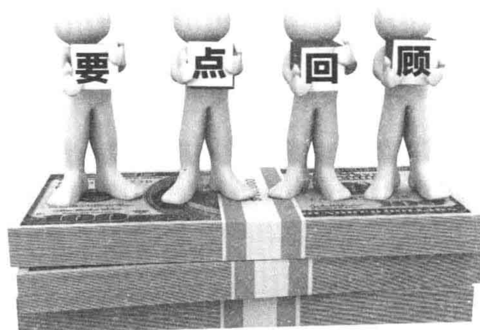
地借给他了，等他又缺钱时，总会再一次想起你，而且是第一个想到你。所以，千万别让自己成为一些人的“提款机”。这就像一个无底洞，一旦养成了习惯，他缺钱就会来找你。

因此，借钱要有原则，也要有智慧。不管你和他关系有多好，哪怕是十几年的好朋友，在借钱之前，也最好让他写一个欠条，这是法律的保障，也是君子协定。至少，你应该和对方确定一下大概的还款日期——约定一个最迟时间。如果到了还款日期，对方还是没有归还，甚至还反过来向你借钱，那就不要再借给他了。好借好还，再借不难；借了不还，干脆翻脸。这样的朋友关系，也没必要再维持下去了。

我们在借钱给别人的时候，当然还要考虑一下自己的实际情况：“我是在最近是否需要花钱？”你还要判断一下，在预期的时间内如果对方没有还钱或情况更糟，是否会对你自己的生活造成影响，这都是必须考量的标准。

也就是说，不管你是向别人借钱，还是借给别人，都要在你可以承受的范围内，且要借得有价值。不能借了不还，也不要借出去了，就要不回来，这才能使手中的钱体现出它应有的价值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1 借钱才能买房，这样的人生无疑是悲哀的。掏空家庭储蓄，只为了一套房子，也并非明智之举。在 35 岁之前，应该把你的精力和财力都用于创业，不要考虑房子的事情；35 岁之后，再选择恰当的机会为自己买一栋合适的房子。

2 敢于去做未必会成功，但如果不做，永远都不会成功。对于缺乏勇气和行动力的人，他们不管做任何事情，还没开始，其实就已经失败了，因为他们根本就没有尝试的欲望和迈出脚步的胆量。

3 只要你用心经营，即便是小本生意也能做成很大的买卖。任何瞧不上“小钱”的人，他们都不具备投资理财的条件。

4 融资对创业者非常关键，在某些时候，甚至影响到这一家公司的成败，是它在竞争中能否取胜的重要因素。但是，从根本上讲，融资其实是一种双赢的交易。所以，当你准备融资时，一定要事先想清楚：我能否与提供资金的一方达成共赢?

5 用来融资的商业计划书要体现风险，这比体现回报更重要。任何投资行为都是有风险的，投资方更看重这一点，所以他们对于计划书中的规避风险的方法会非常感兴趣。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 5

Money logic

永远不变的真理
——人脉就是钱脉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

31. 先建立人脉，再挖掘钱脉

卡耐基有一句话说得好："一个人想要取得成功，专业素质只占 15%，人际关系占 85%。"这句话表明了人脉对于成功、对于投资创业的重要性。人脉就意味着关系、资源，也代表着钱脉。

人们不管是理财还是做生意，目标就是"赚钱"。谁不想发财呢？可是财富不能靠单打独斗。小钱还可以自己赚，大钱一定得依靠团队，倚重客户甚至还有朋友。如今我们甚至可以说，挣小钱只靠自己也是不行的。就算在街上摆摊，你也要和常客搞好关系。

因此，人脉经营好了，钱脉才会牢固。建立好人脉，首先要用心，付出自己真诚的心。最简单的方法，莫过于从细微之处关心和照顾别人，在细节上打动对方，这比赤裸裸的利益谈判更有效果。

有一名销售保险的女孩，她的业绩很不好，但她一直很用心地在工作，期待发生奇迹。有一天，她到一位客户的家中拜访。起初，主人对她也没有好感，随口应付了几句，就想赶她走。

就在这时，主人不满一岁的小儿子在婴儿车中突然哭了起来。这名客户是男主人，显然没有经验，有些手足无措。女孩立刻放下自己的包，过去帮忙。她把孩子抱起来，发现小孩子的屁股底下是湿的，原来需要换尿布了。

男主人赶紧去拿来了尿布，想给孩子换上。女孩说："给我。"她直接把尿布先揣在自己怀里，过了一会儿，尿布微微地有了温度，才为孩子重新垫好。

这一举动令主人十分感动，一时不知说什么好。女孩笑了笑，就准备告辞。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这时男主人叫住了她，因为他心中的排斥感已经没有了，而且他从女孩的身上发现了人性最温暖的一面。最后，女孩卖掉了一份保险。

其次，经营人脉，不能操之过急。和一个人真正地建立感情，把关系牢固下来，不是三两天就能达到的，而是至少要在三到五年内保持经常性的联络。当深度关系建立后，即便有时联络的次数减少，对于两人的关系也不会有什么损伤。

现实中，有些人对于关系的经营急功近利，就像捕鱼一样，网刚撒下去，就迫不及待地拉上来，看看打了多少鱼。结果是鱼没有，可能网还被挂破了。

最后，要搭建良好的人脉资源，不只是和客户见面、请客、送礼这么简单，这样只能给自己交到一些不务实的酒肉朋友。

有人会说："我理的是财，所以我就盯着好项目、看着好股票就行了，为什么要花钱搞关系？"这正是他失败的原因，不能融入社会，就不清楚人情世故，也就不知道经济活动的本质。聪明的理财者，必须全力以赴去拓展自己的人际关系。因为说不定哪一天，当你碰到一个难题的时候，你的朋友就能出面帮你一把。

所以，任何时候都不能小看别人，也不应该以地位高低和财富多少来划分人脉的优劣，评判人的是非。这些物质的多少，证明不了什么。风水轮流转，一个人也许今天还在街上摆小摊，一个月后就成一家创新型公司的总裁了，甚至于成为你生命中的贵人了。

在人脉搭建中，只有用我们的真心才能换来真感情，也只有用自己的真心，才能换来源源不断的真金。

32. 亲近三种人

我们常说优秀人才，但优秀人才的标准是什么，我们应该亲近什么样的人呢？

第一，有成功经验的人。

成功者能够在某一领域做成一些事情，突破大部分人过不去的坎，说明他们身上一定有着过人的一面，值得我们去学习。结交亲近他们，就是为了借鉴

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们的经验。虽然他的成功之路未必能够复制，但却一定能从他成功的过程中学习到必要的经验，掌握必备的素质。

第二，有失败经历的人。

这些人往往经历过许多苦难，吃过了苦头，也积累了教训，知道什么事该做，什么事不能做。这些失败的教训，正是我们的前车之鉴。从这样的人身上，你能学习到如何避免失败，付出最少的成本走向成功。

和这一类人多走动，多结交，尤其是成为交心的朋友，他们可以为你提供一些建议，关键是一些善意的提醒和忠告。就是这些忠告和提醒，说不定就能让我们少走几年弯路，避免重大的失败。

第三，能够给我们提供机会的人。

机会既需要自己争取，也有赖于别人提供。比如学校时的老师、工作后的上司都属于这一类可以为我们提供机会的人。有人说：“您讲的道理我懂，但老师与上司通通高高在上，我怎么亲近他们呢？” 他们在生活中就是这样，不敢跟上司接近，离老师的距离也很远，不要说亲近了，就连简单说几句话也难。

开会时，坐到最远的地方，路上遇见了就绕着走，从不正面接触。这样看起来“安全”，但你的机会在哪里？怎么能够得到机会呢？因为在领导眼里，你就像个隐形人一样，也许他早已忘记了自己的部门还有你这么一个人。

有些人是另外一种情况，他们不愿意与上司打招呼，还自以为清高：“我为什么要巴结领导？这种事我不做，我要凭实力获得机会！”瞧，听着理直气壮，可事实是你的机会早就被别人抢走了。本来以你的实力，大客户应交给你，但由于你爱做隐形人，在领导眼里你就是对工作不努力，对机会不感兴趣的人，因此客户被交给了你的另一位同事。

要知道，我们生活在一个崇尚礼仪的国家，任何时候对别人的礼貌都是必要的，即使对方是你的领导、你的上司，见面时也应该表现出应有的“亲近感”。平时与同事和客户也应该搞好关系，他们都会有机会提供给你。比如，同事虽决定不了你的薪水，但与他友好相处，却可获得工作协助，并且能营造出一个良好的工作氛围。客户的作用更不用多讲了，想做生意，先做朋友，和客户处好了，生意才能源源不断。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有研究表明，人和人之间的心态和情绪是可以传染的，而且传染的速度很快，少则几分钟，多则二十分钟。有人做了一个实验，让一个心态和情绪不错的人走进一个气氛很糟糕的会议室，很快他被会议室的气氛同化了。但是积极的人群则不同，走进他们的环境，很容易就被这里的积极氛围感染，自己也变得积极起来了。

所以，我们要亲近的人，就是能够带给你积极情绪的人，能够让你对于未来兴奋和上进的人。反过来，一个人如果与一个情绪低落的人在一起，自己的情绪也会变得低落。就像我们有时看到心理咨询师也会自杀的新闻一样，看来心理咨询师还没有练就金刚不坏之身，或多或少都会受到病人情绪的传染。

这表明，我们要致富、要成功，就一定要与富人和积极上进的人在一起，就要多亲近他们，与他们交朋友。

33. 远离四种人

结交什么样的人，你就会慢慢变成什么人。我们想知道一个人的“质量”，只要看看他在什么圈子就行了。事实一定是这样的。

第一种，喜欢抱怨的人。

无论是在工作还是在生活中，不管哪个国家，人们都很讲究一点，就是远离那些喜欢在背后抱怨、对什么事都斤斤计较的家伙。上一节我们讲到，情绪是可以传染的，如果你的身边整天都有一个小人或者抱怨不断的人打转，一会儿说同事坏话，一会儿又抱怨薪水，你的心情会好吗?

这还不是最糟糕的情况，假如他的抱怨和是非之语传到了上司耳中呢?你变成了他的共犯，因为他是跟你讲的，上司会认为你们是同谋。这样的话，他对你的伤害就非常大了，不但影响你的工作效率，还会影响到你在公司的前途发展。

第二种，不上进的人。

通常来讲，不上进的人就是那些对于积极的事物不感兴趣的人。他们不喜欢上班，也不想创业，最大的理想就是过得舒服。比如，当你想在公司加会儿班尽

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

快做完一个项目时，他会过来劝你出去喝一杯；当你想创业时，他会不停地告诉你这事儿有多难，劝你放弃——过着朝九晚五没有风险的生活，和他们一样。

如果你和这一类人走得太近，久而久之，自己的上进心也会慢慢减退，这对我们的事业是十分不利的。

第三种，人品差的人。

好的人品，比强大的能力更重要。人品差的人，不讲原则，也不讲诚信，说过的话和许下的诺言都可以完全不算数。他们骗朋友，骗同事，甚至骗家人。对于这样的人，要坚决远离，除了必要的工作交接以外，尽量不要与他们有任何的交往，当然更不要跟他们做生意。因为和这类人走得太近了，别人会在潜意识里认为你的人品也不怎么样。

第四种，不务实的人。

有些人最可怕的不是他们的“不务实”，而是对此情况他们一无所知，反而感觉良好。他们毫无自知之明，总是做不靠谱的事，想法很多，却没有一样是可行的。当然，如果只是自己折腾倒也罢了，他们甚至会把身边的朋友也拉下水，让你变得和他一样不靠谱。为了避免使自己也变成众人眼中“不务实的人”，你最好离他们远一点。

我们必须理智交友，慎重看待每一个人。对成年人来说，身边哪些人可以结交，哪些人则不能走得太近，一定要做到心中有数，理性判断，沿着正确的交友之道走下去，才能为自己搭建一个优秀的人脉平台，进而建设好自己的钱脉。

34. 有远见的人成功，无远见的人失败

无人知道十年后的自己在哪儿，也无人清楚那时的世界会如何变化，但有一点是清楚的，我们必须预见在前，并时刻做好准备。虽然不能完全地预测未来，但却可以为此做好准备，策划自己的明天，成为一个有远见的人。

那些缺乏远见的人，他们只在乎今天，看重眼前的小利，活在今天，活在当下，命运不是由自己掌握的，而是交给了未知的因素，随波逐流。有远见的人，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在乎的是未来的长远利益，有着放长线钓大鱼的智慧。也就是说，没远见的人只能看见一个点，有远见的人看到的是一条线，这条线把未来串起来，使自己走起来又轻松又省力。他们能够大致看见自己未来的发展方向，心中始终有一个宏伟的蓝图，有一个远大的目标。

所以，能够成功的，大多是富有远见卓识的人。如果缺乏远见，即使现在有再好的条件，将来也可能会失败。

美国作家唐·多曼在《事业变革》一书中说："把眼光放长远是踏上成功之路的一条秘诀。现代社会，人与人、企业与企业之间的关系要复杂得多，想要干出一番事业，必须立足长远，鼠目寸光者是很难成事的。"

什么是远见呢？美国作家乔治·巴纳说："远见就是心中浮现的将来的事物可能或者应该是什么样子的图画。"把未来绘制一幅画，做起事情来，就拥有了无穷的激情和干劲，虽然辛苦，但能看到不久之后的成功，也就不会觉得劳累了。

因此，我们做任何事情都要有远见，制定长远的计划和目标。富有远见，才能把事业推上良性的轨道上运转。

迪斯尼公园的创建者沃尔特·迪斯尼先生就是一个立足长远的人，早在他获得成功之前，他就已经开始设想这样一个地方。他说："在这里，小孩无忧无虑地玩耍，一家人共同探险，享受周末。那些只能在小说和动画片中出现的人物全都出现，给全世界的孩子带来无比的惊喜和新奇感。这就是我想实现的乐园。"

通过他的努力，这一梦想终于变成了现实，他在加州成立了自己的第一家迪斯尼公园。

就算你是一个身无分文的穷鬼——这有什么呢？不过是现在没有钱罢了，但只要富有远见卓识，并能正确地付出努力，完全可以像迪斯尼一样实现梦想。相反，就算你身家百万，如果没有远见，鼠目寸光，只看得到眼前的利益，从不为将来谋划，你也无法获得将来，手中已经拥有的也会渐渐失去。"坐吃山空"的成语，就是最好的形容。

成功的企业家之所以能成功，正是由于他们的眼光长远，着眼未来，不但可以把握住眼前的每一次商机，还能预见到未来的商机，提前做好准备。所以，他们总是能够抢占市场，战胜一个又一个困难。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生活中，有一些人从来都不为自己做规划，也从来不去提前建立人脉。等到需要用人了，才发现自己身边一个出主意的人都没有。这样的人怎么能成功呢？即便给他一个亿的资金让他去理财，他也会很快交回一张白卷。没有提前准备的人，有钱也不会花。不论什么事，他都落在别人后头，只能跟着拣一些残羹剩饭。

请记住我的忠告：不管人脉还是其他资源，都需要提前准备。工作做在前，才能保证收获。只有让自己立足长远，精心谋划，才能赢得未来的竞争，掘开自己的财路。

35. 善于听取别人的建议

我们为什么只有一张嘴巴，却有两只耳朵？造物主在一开始，就在告诫人类，要少说多听。在人际交往中，我们表达自己的观点当然很重要，但听取他人的建议更重要。自己的 100 个想法，有时还比不上别人的一句提醒。

有些人面对别人善意的忠告，总是一意孤行，不予理会。他们听不进人言，逆反心理强烈："你越是这样说，我就越不这样做，你能拿我怎么着？！"然而，如果别人说得很对，那么我们为什么要将这些正确的建议拒之门外呢？

深圳有一位先生在北京开公司。有一次他请我去做客，一进门，就听到他在办公室训斥自己的员工，话说得难听极了："你这是什么烂想法？是想让公司赔更多的钱吗？不要再说了，马上收拾东西，去昌平的办事处报到，在那里呆上两个月，好好反省一下！"

这位先生越说越激动，后来还摔起了东西。我一听就知道，他这是容不下手下的不同意见。这名员工因为提出了一个不被老板喜欢的建议，就被发配到低一级的办事处受罚去了。

等他的情绪冷静下来，泡上茶和我开始聊天时，我故意说："你租的这个办公室啊，我觉得风水不好，时间久了，会让你破财的，搞不好有破产的可能，因为财路都被你放在门口的一块泰山石挡住了。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他马上大吃一惊："啊，真的？"然后又说，"怪不得这几个月的业绩如此之糟，原来问题出在这儿，我立刻让人找新的办公地点，到时你帮我参谋一下。"

我哈哈大笑："其实我这个建议是胡说八道，真听了我的，反而很不对。但因为建议是我说的，虽然很不对你的胃口，但你还是相信。如果是你的员工呢？你就觉得很生气。"他恍然大悟，也跟着笑起来。不一会，就让自己的助理打电话，把那个员工叫回来，并当面安抚。

愿意向你提出建议的人，多半都是和你关系亲近或者重视你的人。比如领导批评你，是觉得你在某一方面还能提高，认为你能做得更好。假如你是一个毫无培养价值的员工，他才懒得说你，早就把你踢出门外了。而且，领导此举也表明了他对你的期望。这时候，最愚蠢的就是将建议当成耳旁风，将批评视作对自己的不满，甚至觉得领导批评你是跟你过不去，从而消极对待，或者逆向对抗，激化矛盾，而是要把领导的话铭记在心，并且朝着他提的方向努力。

比尔·盖茨对自己公司所有的员工说道："客户的批评比赚钱更重要。从客户的批评中，我们可以更好地汲取失败的经验教训，将它转化为成功的动力。"

李开复说："一个积极主动的人，他还应该虚心听取他人的批评和意见。其实，这也是一种进取心的体现。不能虚心接受别人的批评，并从中汲取教训，就不可能有更大的进步。"

他也曾经对大学生们说："除了虚心地接受别人的批评，你还应该努力寻找一位你特别尊敬的良师。这位良师应该是直接教导你的老师以外的人，因为这样的人更能客观地给你一些忠告。这位良师除了可以在学识上教导你之外，还可以在其他方面对你有所指点，包括为人处世、看问题的眼光、应对突发事件的技能等。"

在理财之路上，专业的意见也会对我们的决定产生至关重要的作用。因为你有再多的钱，也未必能买来一句专业意见。因此，在投资理财时，我们一定要耐心地听取别人的建议，并且对给我们提出建议的人心存感激。即便你最终没有采纳那个建议，也要从正面的角度评价对方的出谋划策，和他们搞好关系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

36. 原则问题要坚持

在原则问题上能站住脚的人，通常也能取得了不起的成功。成功之人必有他做人的原则。而那些被迫于舆论之下改变原则的人必将失败。一些处事的准则也许会因时间、环境而变，但底线和原则却是不可更改的，因为它总是关乎我们的根本。

坚持原则的人必定积极向上，也总是能够冲出负面舆论的包围，赢得多数人的尊重。时尚大师可可 · 香奈尔初到巴黎时，对服装就有着自己独到的看法。她非常不喜欢当时人们又厚又重的正装，认为服装真正的美不是这样的。许多人觉得她的观点十分可笑，但她正是一个喜欢挑战传统的人。

尽管人们不停地质疑她的看法，她仍然坚持不做改变，终于在一次聚会上惊艳全场，英国女王也要求香奈尔把她的帽子送给自己，而香奈尔也逐渐成为了一代时尚巨人。她不因世人嘲笑而放弃自己的原则，最后成就了著名的香奈尔品牌，赢得了世人的尊敬。

坚持原则的人不会因一时的好处就妥协，改变自己的固有立场。奥巴马在竞选总统时，他的对手刚发表了反对早孕的观点，就被爆出他自己的女儿 17 岁时就生了一个孩子。人们觉得这是奥巴马战胜对手的大好机会，只要反咬一口，对方必无言以对。但是他在接受采访时只说了一句：“我母亲生我时只有 18 岁！”

此话一出，全国惊叹，奥巴马有自己的原则，也有做人的底线。他觉得利用这个来打败对手是不公平的。他不想采取这种不正当的手段去恶意攻击对手，从而失去竞争最本质的意义。也正因如此，他的正义更令人赞叹。而他的对手本来已经准备好就这个问题反击他，在得知奥巴马并没有反咬一口时，立刻觉得很惭愧了。

坚持自己的原则，不盲从，不在乎小利，才会获得成功。海尔公司有一句名言就是：诚信是商人的第二生命。这就是海尔的原则。只要冰箱出了问题，就一定要负责到底，而不是互相推诿。张瑞敏说：“就算很多家公司的冰箱都

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有问题，出了问题也不管，但我们不会。我们管到底，甚至终生保修。”因为他始终坚持了这样的原则，海尔才会成为世界知名的品牌，得到了全球众多消费者的信任。

对此，张瑞敏说：“做事先做人，以前是我们的原则，现在是原则，未来还是我们的基本原则。”

有时候我们犯错误，不是没有能力，也不是态度不端正，而是因为把事情想象得太简单，并且没有在行动之前就明确一些基本原则，想好预案，然后努力坚持下去。对于一些初次创业的年轻人这个问题尤其突出，他们觉得只要有一腔热血，就可以把事情做得很好，在创业之路上所向无敌，直到在实际的操作中遇到了种种阻力：

1. 合作伙伴不买账。

2. 截止日期临近，工作却还没完成，面临违约风险。

3. 用户期望越来越高，难度越来越大。

4. 市场定位不明确。

许多问题一块儿爆发，再有干劲的创业者也会一败涂地，并且不得不思考是哪里出了问题。其实，失败者最大的悲哀不是他真的做错了什么，而是一开始就没有树立正确的原则，然后坚持下来。

别人成功的道路即便再实用，我们也是无法完全复制的，借鉴和学习他人的经验当然可取，但不能完全照搬照抄，失去了自己的原则，丧失自己的特点，背离了自己开始时制定的方向。对创业阶段的小公司而言，这一点特别重要，因为市场每时每刻都在发生着变化，小公司的生命力是非常脆弱的。它就像一艘小船航行在波浪不断的大海上，如果不能坚持方向，就不可能穿越迷雾和巨浪，永远也无法驶到成功的彼岸。

原则问题决不要让步，特别是在大方向上不能出错。假如你拥有一家公司，这家公司所有的经营环节出错，最终买单的都是你。因此，当你确定一个决策可以为公司带来利益并让公司能更好地发展时，就要坚持到底，无论多少人反对，都不要动摇自己的想法，这就是“坚持原则”。在人际交往和投资理财中，这个道理总是相通的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做人没有原则，会成为他人眼中的墙头草，让人觉得你没有底线；做事没有原则，你不但成不了事，反而会成为一个容易妥协和屈服的人。

当然，我们也应该避免走向另一个极端，有时候太坚持原则也不是好事。因为一个只认死理的经营者，也会给公司带来灾难。相反，有时我们需要当一个擅长选择性失明的“瞎子”，比如在对待员工和客户的问题上，就不要过于追求原则和苛刻对待，因为没有任何一个人是完美的，也没有任何一个客户是无懈可击的——当他们偶尔犯下错误时，要记得及时原谅他们，那样会帮助你获得他们的拥戴和尊重。

也就是说，我们应该坚持的是最基本的原则和底线问题，对于其他事情，则没必要太过较真。否则，你计较的越多，失去的可能也就越多。

另外，在困难和阻力面前，要勇于坚持自己的原则。把你的原则当成爱情，当成信仰，在上面加一个封条：不可触碰。你会发现在与人的沟通交流中，人们对你的尊重指数反而节节高升，你的人脉质量也会随之提高了。

37. 什么时候应该固执

如果你强硬而又固执，别人就不敢讲话，在你面前噤声不语，不敢提出不同的意见，造成言路的闭塞。任由事态这样发展下去，我们的事业就很难有长足的发展。

那么，“固执”就一无可取吗？也不是这样，我在本节提到的是我们必须明确一些需要格外固执的事情，来维持你的独断性，保持你的个性。固执用在正确的地方，产生的力量是无穷大的。

因为我们都知道，一个人无论智商有多高，如果他对于正确的想法缺乏坚持不懈的精神，也是很难成功的。容易被他人的意见动摇，就很容易陷入左右摇摆的怪圈，事事都坚持不了太长时间，结果就是不管做什么事，都会半途而废。

关键时刻，要坚持自己的正确想法，也要坚持自己的原则。比如初期的创

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业者尤其需要固执，这时公司的基本模式还没有确立，工作上还没有形成一个既定的有效的流程。再加上你身边的人七嘴八舌讲什么的都有，这个说应该采取 A 的办法，那个说应该采纳 B 的建议。虽然人们提意见的出发点都是好的，但难免会让你左右为难。

“我到底应该听谁的？”此时，你必须始终坚持一个重心，不可随意更改决策和成熟的方案。如果你认为是对的，就算所有人都对此提出质疑，你也应该坚持下去，至少也应试着执行一段时间，看看具体的效果。

所以，重要决策面前，决不能轻易改变立场。当你做出一个长远的决定，固执就成了一剂良药，一条道走到黑，打造出自己的风格，不要理会人们质疑的眼神。

很多人都知道亚马逊商城，这是一家国际性的电商平台。其创始人佐夫·贝索斯最初将图书选定为主要经营项目时，受到了很大的阻力，人们纷纷提出反对意见，认为这根本不可行。

“嘿，佐夫，你为什么不听我的呢？”

“相信我，你一定会失败的！”

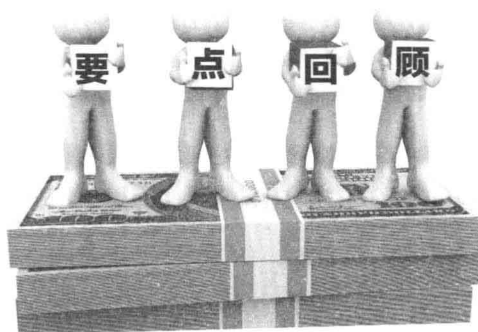
“快停下吧，你一定会输得连裤衩都没了！”

但是，他没有放弃自己的主张，而是选择了固执到底。为了能实现梦想，在网上销售图书，贝索斯做出了一个惊人的决定，离开了前途无量的公司，也告别了华尔街，去独自开辟属于自己的空间。最后，质疑他的人输掉了裤衩，贝索斯成功了。他不但实现了互联网售书的梦想，而且把亚马逊商城做成了全球最成功的电子商务网站之一。

事情的结果证明，他赢在了自己“正确的固执”上。也可以说，他胜在了自己无与伦比的判断力上。但是，如果贝索斯当初屈从于人们反对的声音呢？那就不会有后来辉煌的成绩了。这是坚持带来的收获，也是固执甚至是偏执创造的奇迹。

对于这样的品格，人们是格外尊重的，这也会帮助他赢得无数实力派人士的支持，壮大自己的事业。因此，无论是在人际关系还是事业的经营上，我们也要做贝索斯这样的人，以自己眼光犀利的固执，去赢得人们的认同甚至是赞美！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1 人脉就意味着关系、资源，也代表着钱脉。

2 亲近三种人：

第一，有成功经验的人。
第二，有失败经历的人。
第三，能够给我们提供机会的人。

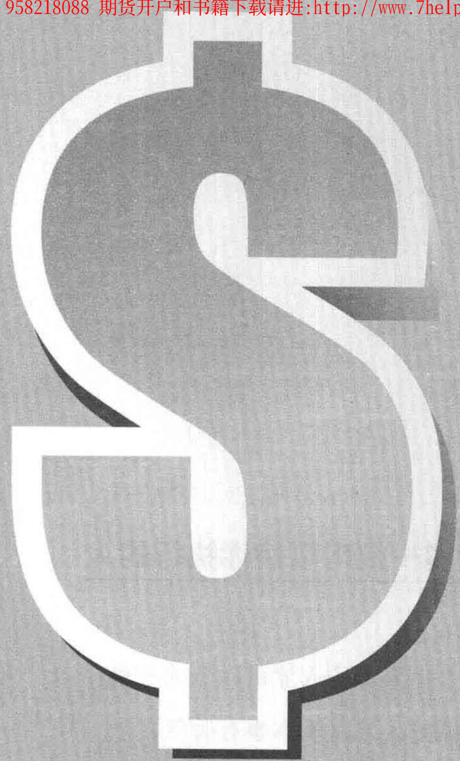
3 远离四种人：

第一种：喜欢抱怨的人。
第二种，不上进的人。
第三种，人品差的人。
第四种，不务实的人。

4 没远见的人只能看见一个点，有远见的人看到的是一条线，这条线把未来串起来，使自己走起来又轻松又省力。他们能够大致看见自己未来的发展方向，心中始终有一个宏伟的蓝图，有一个远大的目标。

5 坚持自己的原则，不盲从，不在乎小利，才会获得成功。有时候我们犯错误，不是没有能力，也不是态度不端正，而是因为把事情想象得太简单，并且没有在行动之前就明确一些基本原则，想好预案，然后努力坚持下去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 6

Money logic

你应该这样创业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

38. 招揽一批可以替你执行的人

这个世界上的人才可以分为三种：

三流的人才，没本事有脾气；

二流的人才，没本事没脾气；

一流的人才，有本事没脾气。

我们最需要的无疑是最后一种：第一流的人才。他们能力强，执行力也强，把一个任务交到手上，很快就能保质保量地做好。假如你拥有一家公司，那么公司的生存和发展肯定离不开这样的人。他们是创业者的好帮手，是领导的好下属，也是一家公司的中流砥柱，起着不可或缺的作用。

所以，在创业时，先为自己招揽一批专业素质高、执行力强的人是很重要的。但是，要怎样才能招到这样的人才呢？我认为最主要的就是判断力，老板要会看——这个人的素质摆在这里，但他执行力怎么样，平时做事的风格是什么样的——这些都要看清楚。

在做判断时我们要记住，一个人除了会做还是远远不够的，还要有工作意愿（动机），即，他要具备“自动自发”的精神。即：这个人热爱工作，而不是只为了赚钱才来到你这里。这一点很重要，现在的求职者没有不自诩为人才的，都觉得自己才高八斗，是难得的好人才，找不到工作时，就觉得怀才不遇，没人赏识自己。其实呢？很多时候是他自己对工作的态度不认真，缺乏执行力，这一个缺点，就让他从一流人才降格到了二流乃至三流人才。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自动自发不是一个口号、一个动作，而是要充分发挥主观能动性与责任心，在接受工作后应尽全力，想尽一切办法把工作做好。也就是说，他每时每刻都要应对和接受新的挑战与挫折，这种积极的人生态度就尤显重要。另外，他求胜的欲望要强烈。

现代的企业在招聘人才时大多奉行“拿来主义”，喜欢从人才市场寻找合适的优秀员工，或者通过招聘会筛选，更高端一些的做法，是让猎头公司代为物色。中国人口众多，不是有一句俗话叫做“三条腿的蛤蟆不好找，两条腿的人到处都是”。一家公司尽快招到一批基层的员工并非难事，但一流的优秀人才就不好找了。

一流人才非常稀缺，就算找到了，对方求职的要求也高。比如，他们对于公司的价值观和经营理念十分挑剔，不太注重薪水，而是看重发展空间和能否与他的兴趣挂钩。当你成功地招聘到这样的人才时，怎么把他留住也是一个难题。

优秀人才可遇而不可求，既要付出一定的代价从外面物色，假如企业的规模有限，也还要注重自己培养，双管齐下，为自己的公司储备好足够的人才。

39. 要有一个总目标和阶段目标

任何人的创业都是一个漫长的过程，不可能一步到位，短时间内实现。所以，在创业之初一定要有一个目标。目标在前，行动在后。首先要有一个总目标，然后要划分为分阶段的目标。学会分解创业过程，设计每一个阶段，这样就能使创业变得轻松一些，可控一些。

总目标：一个大致的方向，解决“我要干什么”的问题。

阶段目标：一个细致的过程，解决“我要怎么干”的问题。

在做阶段目标时，就不应该只是一个大致的方向了，而必须细化，具体地列出每一个阶段要做的事情，备好相应的数据性指标，科学合理地把每一个环

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

节和分计划拟定好，让每一步都具备合理性与可行性。

不论在总目标中还是在阶段目标中，我们都要考虑到具体的实现形式，即：我拥有什么样的能力去实现它？在目标的实施过程当中，要综合各方面的要素做出安排，包括人员安排、工作分工、进度时间和考核方式。

有些人创业半途而废，经常不是倒在难度较高的总目标上，而是没有一个可行的阶段目标与计划。一些企业之所以会倒闭，不是因为没有总目标，也并非它们的目标太高远，而是他们的阶段性目标不明确，甚至于根本没有制定阶段目标。

所以，无论是总目标还是阶段性的目标，对个人及企业的发展都是至关重要的。我们在制定目标的过程中需要遵守这样一个过程，先拟定总目标，再将一个大的目标分解成若干个容易达成的阶段目标，然后再去执行。这样一来，我们每达成一个目标，都会产生很强的成就感，使我们有足够的动力坚持下去，把后面的事情做好。

俞敏洪说："人要不断地给自己创造成就感，这样才能最终做出一番成就。"俞敏洪的成功过程就是很好的一课：关于如何制定目标。

开始时，他给自己设立的目标就是赚钱养家糊口，每天上一次课，赚30元钱，正好能解决家人的吃喝。但当这一目标达到之后，他就开始争取一天上两次课，得到了双倍的收入。

一段时间过后，培训班兴起了，俞敏洪觉得有机会，自己也开始尝试。不过，如果一上来就想办一所新东方那样规模的学校，恐怕今俞敏洪今天还只是一个空想家。他办的是那种每天收入几百元的小培训班，有多大的能力，就做多大的事，这是阶段性目标的宗旨。等到实力积累够了，俞敏洪又开始制定更加雄伟的计划，逐步使自己迈上新的台阶。

创业必须循序渐进，所以需要制定目标。罗马城并非一日建成，我们任何人都不可能一做生意就超越了巴菲特，或者一从政就成为奥巴马那样的人物，都得从低处做起。如果没有一个长期的目标和分步的安排，又缺乏理性的周密计划的话，就算你是天才，也是不可能成功的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总目标和阶段目标的划分就是，我们的心中有了一个远大的目标，然后把它分解成一个又一个的小目标，逐个去攻克。这样，我们可以清醒地看到自己距离最终的目标还有多远，大概还需多长时间能够完成。如此一来，不仅使完成这一目标的难度降低了很多，也会让我们的行动更有计划性和针对性，实现的可能性也更高。

40. 做好计划再行动

人们对“干什么”或者“不干什么”的一切思考，均取决于对于下列诸多问题的解答：

我们的目的是什么？

对于我自己以及影响目的的一切事物，我有何了解？

我拥有什么样的物质条件来帮助我达到目的？

我计划怎样运用这些第一手资料和物力来实现我的目的？

怎样将做好的计划付诸行动？

我给自己做过理财规划吗？我给自己一生做过计划吗？

当你回答了上面的问题后，你就会发现，在这个时刻都在变化的市场环境中，机会往往稍纵即逝，留给你做判断的时间很少。因此，不提前做好计划就急忙去追赶机会的人，他们在实战中一般都死得很惨。再聪明的人也必须先做好了计划再去行动，这样不管做什么事，成功的把握才能更大一些。

对于企业的经营者而言，怎样把握商机、及时行动？这是一个永恒的课题。答案就是提前做好计划，从容部署，然后才能采取有效的行动。由此可见，对企业的发展而言，一个全面的、切实可行的计划是十分必要的。

现在每天都有大量的企业倒闭，有的新公司成立不到一个月就已经经营不下去，关门大吉了。市场危机无处不在，因此，在为企业的长期发展做计划时，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

建立信息搜集系统是其中不容忽视的一个重要环节。因为一旦缺乏信息，我们在面对市场变化时就会变得迟钝，无法对潜在风险时做出灵活的反应。

首先，信息搜集系统可以起到预警功能。

对信息的及时搜集分析，可以提前预知市场的变化，发现不良征兆，增加自己的反应时间，做出应对。对个人而言这一点也是无比重要的，比如股民就经常由于对信息的无知而导致股票赔钱，没有时间出仓逃离，使自己的股票被套住。

其次，它对于创业者在决策方面有着巨大的作用。

它还能够增强决策和计划的正确性。我们做决定和拟定计划时，没有信息的帮助是不可能做出正确决策的，也无法清楚地看到企业存在的问题。只有搜集到了足够的信息，才能在经营过程中明白市场是怎么回事，自己具体应该怎样操作。

先有计划，然后再行动，创业不打无准备之仗。其实任何事情都是这样的，想成功就不能稀里糊涂，摸着石头过河。企业想在市场竞争中获胜，就要提前制定一个切实可行的计划方案，同时我们还要学会危机管理，计划好了再行动，行动中不断地调整计划，才能降低风险，最终立于不败之地。

41. 擅长做总结

总结其实就是对自己做过的事情和方法进行反思，先反思教训，再提炼经验。看看过去的不足，策划未来的方法。我们如果在创业时能针对日常的工作和进度，每天反思一点，总结一下，拿出固定的时间，对一天的工作放电影，针对不足的地方加以改进，那么就能少犯错误，不断成长，也能使自己更加完善，使自己的创业之路始终走在理性的道路上。

成功的经验和失败的教训都要总结。真正的成功者都是那些善于总结的人，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们在困难和失败面前很少垂头丧气，也从不自怨自艾——这正是多数人都在做的，而是会及时总结经验和教训。

现实生活中，不管你是投资还是做别的事，失败并不可怕，失败也很正常，谁没有摔过跟头呢？真正可怕的是失败以后，不知道自己败在哪里，也从不去总结原因，多数人选择尽快忘掉自己的糗事。不要说总结了，他根本就不想再提。这样的人一旦创业，想成功是不太可能的，因为他们不敢面对自己的缺点。

只有不断地总结和反思，我们才能发现问题究竟出在哪儿，在未来的工作中采取正确的对策进行规避。有些人经常被同一个问题击倒，就是因为他很少总结，迷迷糊糊。所以，他才第二次、第三次甚至重复倒在同一个坑里。比如买股票，第一次赔了，第二次进场仍然采取同样的操作手法，也不吸取教训，结果赔得更惨。这就是为什么中国股民被称作“世界上最好骗的投资者”，因为他们从不总结。

失败的教训要总结，成功的经验更要总结归纳。做成一件事，我们也要仔细分析，认真研究，要清清楚楚地明白自己为什么能做成这件事，有哪些因素促成了最后的成功，找到原因，然后提炼为经验。如果你不知道自己成功的原因，只是将其归结为运气，那到底什么是运气呢？成功一次可以靠运气，接二连三的成功，就不是运气可以解释的了。因此，总结就是科学分析，客观定位，理性归纳。具备了这三点，才能称得上一次成功的总结。

汲取成功经验，总结失败教训，我们才能在人生的旅途中走得更远、更稳，在自己创业时才能躲开暗坑，在困难降临时才能迅速采取有效的应对措施。

42. 每天都有危机感

危机感是什么？就是微软创始人比尔·盖茨挂在嘴边的一句话：“微软公司距离破产永远只有 18 个月。”就是百度 CEO 李彦宏经常说的：“别看我们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在是第一，如果你 30 天停止工作，那么这个公司就完蛋了。”

他们之所以能取得成功，就是因为他们有强烈的危机意识，甚至于每天都有使自己如坐针毡的危机感。

而国内的情况呢？有一位福州的小企业主，到北京来参加论坛，和我聊服装产业的前景。众所周知，随着中国经济的转型升级，现在劳动密集型企业生存十分艰难，但这位老板的日子还是不错的，他得意地告诉我：“我养了 2000 多人，每年纳税几千万，前景还是不错的。”对于未来，他的判断是没什么大问题，即便要转型，政府也会继续扶持他。

但是第二年，我就听说他的服装厂垮掉了，因为出口订单少了 80%，想搬到内地去也错过了机会。他没有提前做准备，所以感到危机来临时再行动已经晚了。

现代社会竞争日趋激烈，我们每天都能感受到危机的存在，每天都要预见到危险的来临，从而未雨绸缪，提前做好应对。

危机感是我们事业的助推器，也是企业家进取心的根源。只有切实体会到危机的存在，企业才能不断地成长进步。一个人如果没有危机感，他就会安于现状，得过且过，不思进取。不但做不好企业，就连一份普通的工作，他也保不住。

相反，一个人如果时刻都有一种危机意识，他就能不断地提升自己的能力，充电学习，在企业管理或本职工作中兢兢业业，弥补工作中的漏洞，就不会雨天来临了才去买伞。

世界每天都在发生着变化，产品和技术，市场未来的趋势，消费者的习惯等等，无一不变。企业家必须设想到：如果我不努力把握最新的趋势，不想到潜在的危机，说不定明天早晨醒来，我的公司就破产了！我的产品就卖不动了！

即便我们个人拥有的知识和已经掌握的技能，它们也不能保证永不过时。现在那可能还是你的重要谋生手段，但再过 3 年、5 年乃至 10 年呢？你还能保证它们仍旧可以战无不胜、攻无不克吗？没有人可以保证这一点。

没有危机意识，就没有学习和进步的概念。这样的人，他们的前途是悲观

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的，企业也是危险的。市场一旦不景气，他的公司就会成为第一个破产的企业；他也会成为第一个被裁掉的员工。那些拥有强烈危机感的人，则时刻都有一种居安思危的忧患意识，就算现在风光无限，也会提前设想到：万一明天一件产品卖不掉怎么办，万一股票突然下跌怎么办，我有什么应对的办法吗?

在危机感的驱动下，人才会激发出自身最大的潜能，提前设计好提防机制以及应对最坏情况的预案，保证自己不管遇到什么突发情况，都能将损失降到最低。

43. 不仅要热爱、还要了解你将从事的行业

创业应该是一种很理智的投资理财范畴的行为，而非“只为了证明自己和实现理想”的感性、盲目之举，也并非只是理想主义的实验园。因为创业只有热爱和理想是没用的，我们还需要理性，需要真正地了解自己要做的事情。所以在创业之前，你首先要做的事情就是综合各方面的信息，对于你自己即将投身的行业，对所选择的项目有一个全面的了解。

创业的门槛看起来是很低的，比如你只要具备一定的资金和一定的耐心，几乎任何人都能创业。据北京一家调查机构统计，2012 年全北京新设立的注册资金在 10 万元以下的公司超过了 7 万多家，这表明初级创业很容易。但在创业领域，只是完成工商注册和拥有了办公场所还远远不够，因为一个空有志向的门外汉是赚不到钱的，真正能创业成功的往往是那些具备充足的行业知识、同时又非常了解市场需求的人。

上海的李小姐和王小姐曾参加过我的理财课程。她们在创业之前一直是全职妈妈，并且已经 30 多岁了。作为这个年龄的女性，又有了孩子，出来冒险的人基本很少了，但她们两人是个例外。

李小姐说，有一天，她们突发奇想，想投身手提包行业，但她们知道，自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

己既没有经验，又不懂市场，如果盲目创业，失败的可能性非常之大。

于是，她们经过商议，决定先从最基本的销售做起。怎么销售呢？以学经验为主。她们去给别人打工，卖手提包，掌握销售流程，获得了更多的这个行业的信息。两人分别进了一家店铺，不怕辛苦地在街头推销手提包，通过面对面的推销方式，不仅提高了她们的销售技能，也使她们了解到了客户的真正需求。经过一段时间，她们摸索出了什么样的手提包更有市场，也摸清了消费者的爱好。

在给别人打工期间，李小姐和王小姐也抽时间展开了市场调查，对于这个行业的其他方面有了详尽的认识，特别是了解了进货渠道和不同产品的批发价格。对创业来讲，这些信息都是非常重要的，也是必不可少的。

两年后，两人觉得时机成熟了，就租了一家店铺，开始专心做自己的品牌，走上了独立打拼的路。这时，她们的行业知识已非常丰富，事业很快风生水起，只用了几个月就收回了成本，还在其他城市开了分店。

每个行业都有自身的特点和行事方式，俗话说："隔行如隔山。"你是卖保险的高手，不代表你就能做好餐饮业。如果不了解公开的行业报告中没有记载的这些潜规则、礼节、业界龙头的发家史和其他的信息就迫不及待地进入，试图大干一场，那么结果一定让人担忧。至少，你将会经历一个艰难的创业期。

因此，在创业之前，就要事先对所投身的行业有一个全面的认识。幸福之神只会光顾有所准备的人，光有一腔热情是不够的，你还需要让自己变得求知、敬业和专业，才能少走弯路，赚到大钱。

工作中也是这样，如果你想找一份销售汽车的工作，你就要对汽车行业有初步的认识，还要充分了解汽车的功能，爱车一族的不同喜好；如果你想找一份厨师的工作，起码你得学会做菜，还要知道餐饮业的许多规矩，也要成为品尝不同菜系的高手。

总之，每个行业都有它自己的特点，有它的规律，即便你没有丰富的行业经验，但一些基本的知识还是要具备的，否则你很可能连第一关都通不过就被淘汰了。你可以不是某一领域的精英、全才，但一定要让自己成为某一方面的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

专家、专才。唯有如此，你创业成功的几率才能更大，才能使你的公司在残酷的市场竞争中站稳脚跟，具备跟强手竞争的实力。

44. 洞察市场的需求，因为需求就代表着钱

有些人想做企业，卖产品，怀着极理想的念头：如果全国人民每人给我1块钱，我就有13亿！这是很多渴望事业成功的企业经营者的思维模式。他们在设计新品或新项目开始前，都会乐观地估算一下市场前景，如果有0.1‰的人买他的产品，会有多少利润？如果有1‰的人买他的产品，又能创造多少利润呢？

但是，他们都忽视了一个基本前提：任何一种产品想要变成钱，想获得火爆的销售，都得有市场，有需求。只有迎合和满足了受众的需要，才能给公众一个掏钱购买产品的理由。所以，许多厂家为了达到这个目的，不仅投入了巨额广告费，甚至请来了专业的策划和咨询公司帮忙。

对于财力雄厚的公司固然可以如此操作。但事实上，市场中还是小公司居多，比如一些个体创业者，还有一些正处于初创开拓期的公司，他们的规模和资金都很有限，所以没有更多的资金可以投在广告上，这样的公司应该怎么办呢？

事实上，要满足受众的诉求，洞察市场需求，还可以从其他方面入手。我们可以从关注人开始，比如不同年龄、不同身份的消费者，他们对产品的需求一定是不一样的。这就表明，必要的市场调查是不能缺少的，在开始创业之前，都得对于消费者的爱好做一份全面客观的调查，了解人们到底喜欢哪方面的产品，然后“对症下药”，才能一炮打红。

比如有人统计：小孩子和女人的钱是最好赚的。这是什么原因呢？因为这两个群体的需求最容易把握。小孩子只关注好吃的、好玩的，这是由他们的天性决定的。又因为受到年龄和阅历的限制，他们也不太能够接受超过自己认知能力的事物。所以，小孩子喜欢的东西通常是越简单越好。女人的喜好也容易

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

理解，她们大多关注的是美丽、时尚领域，所以服装、化妆品等都是女人最容易花钱购买的。美丽是女人一生的事业，在这条道路上，她们从来不会吝惜自己的钱包。因此我们可以看到，化妆品店遍地都是，而且不容易赔钱。

你看，消费者的需求是可以有章可循的。儿童喜欢玩，少年则在忙追星，青年人在为了房子而奋斗，老年人想的是怎样能生活得更舒适，特别是很关注身体健康。这就是人们的心理，心理背后隐藏的就是市场。市场是什么，需求是什么？总而言之，就是人们的心理。人们心里在想什么，渴望什么，这就是市场。

另外，人生在各个年龄段的需求和欲望也是不一样的，在不同的季节，需求又有很大的不同。比如，夏季人们关注防晒，秋季又对旅游格外上心，冬季喜欢吃火锅，春季则喜欢买衣服。充分了解了这些，对于企业把握消费者的心理都是有帮助的。

对于一个企业来说，其生存和发展的根本便是抢占市场，而对市场的抢占，又可以归结为对消费者的抢占、是对于人的争夺。那么，我们要怎样才能打败竞争对手，获得更多的消费群体呢？

归根结底，就是上面我讲到的，你必须对自己的对手、最主要的受众都有一个全面的了解，精准地捕捉到他们的诉求，你才能在市场竞争中立于不败之地。也就是说，把自己封闭起来不关注消费者，闷头做产品，是不可能成功的。

美国心理学家马斯洛曾经提出了“人性的需求”之说：第一，人是有需要的动物，只有尚未满足的需要能够影响行为。第二，人的需要都有轻重层次，某一层需要得到满足之后，另一层需要才会出现。长期以来，马斯洛的这一学说为很多商界人士所推崇，这一理论也为创业者提供了一个极佳的思路，就是循着人的需求去发掘商机。

所以，想要赚钱，做出一家成功的企业，就得洞察市场需求，只有时刻站在消费者的立场上，想消费者心中所想，把他们需要的产品生产出来，再保质保量并且以合适的价格卖给他们，才能满足他们的需求，也才能最终为自己赚到钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

45. 把握开店的四要素

在这一节，我们谈谈怎样开店——也就是为自己的公司选址。对于很多想自主创业的人，都不可避免地面临着一个选择合适地点的问题。特别是对于想经营一家店铺的普通创业者来说，在选址方面，我们需要注意的第一点就是：在初期，不要忽视了“店中店”这种形式——也就是进驻大型超市、商场。虽然“店中店”的租金往往比较昂贵，但因为大型超市的客流量非常大，能够为经营者带来丰厚的利润，也能够降低我们的风险系数。

其次，选择一个商圈作为经营地也特别重要，每座大城市中都有几个主要的商圈，这也是很多上班族每天活动的地方。这里的人流量是非常可观的。有相关的数据显示，每天下班之后，位于这些通往商圈主干道上的店铺都会迎来一个经营的高峰期。此时，工薪族下班会到这里进行休闲购物，自然也就带动了店家的销售。一般而言，明智的店家会将地址选在附近的主干道上，这里的人流量也是最大的。

选好址以后，要想使店铺在消费者心中产生记忆点，整体形象就需要有强大的视觉冲击力。我们不妨像建一间形象店一样，将店铺的招牌做得更有特色，在装修上大做文章，店铺的内部和外部也采用统一的色调，这样可以使店铺看上去更加和谐美观。

此外，对于付不起高昂租金的创业者，可以适当地选择社区、城乡结合部等地，由于那里的房租价格较低，十分利于初创业的店铺。假如你手中的启动资金较少，可以将自己的店开在那里。虽然此地的人流量较少，但如果你的产品有独道之处，聪明地把握需求，也是能够成功的。需要注意的是，在这些地方选址时，最好能够靠近居民区、面向主街道，为自己争取尽可能多的客源。

最后，如果附近有医疗机构、学校，也可以成为为店铺选址时的首选。因为医院和学校附近的人流量也十分可观，同时还能针对性地销售相关的商品，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

比如保健品、鲜花和学生用品等。

店铺经营的成败，选址起着至关重要的作用，所以对于前期的选址工作不能草率，一定要非常慎重。人流量是贯穿其中的最主要的考量因素，它是和店铺的利润直接挂钩的。此外，也要分析这些人的职业构成、平均收入、消费水平及消费习惯。把这些情况汇总归纳，才能得出自己潜在客户的数量，预估自己企业的销售前景。

一个不可忽视的因素是，我们必须考量一下竞争对手的情况，即周边有多少同行业的竞争者，他们的经营理念如何，与之相比，我们有哪些优势等等。把这些情况全部纳入自己的商业计划书，进行客观分析，尽量不要怀有侥幸心理，最后得出的结论，就是我们要选择的地址了。

不管哪一个行业，无论在哪一个国家，创业都不是一件简单的事情，对任何一个环节都不能大意。我们必须小心谨慎地对各方面要素都进行摸底分析之后，才能做出最终决定。

46. 理智面对亏损

任何一个人创业，都不可能稳赚不赔，有亏损是极为正常的现象。所以在创业之前你就要明白，什么程度的亏损是自己可以忍受的，在确立了这样一种理智的态度后，再展开你的行动。这就是对亏损的预知和判断，这一点在创业开始阶段就要做好，而不是等到已经亏损了，才大叫不妙。这时，不管你再有怎样高明的对策，也都只是一次对失败的弥补措施了。

创业和投资有时拼的并不是技术，也不是智商，而是面对输赢的心态。如果你的心理承受能力差，很有可能因一时的亏损而一蹶不振，那你就永远失去了翻盘的机会。只有具备了良好的心态，你才能理智地面对盈亏，才能成为最后的赢家。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因此，千万不要相信有些人说的，他做股票从来没有被套牢过；也不要相信那些主动打电话给你，声称可以代你炒股票，赚钱后三七分成的，他们不过是想把手中的炒股软件高价卖给你，或者想让你把钱交给他，他替你炒股。当然，输赢他是不负责的，只是嘴上说说而已。

假如炒股真的这么容易，只要懂一些高明的技术，有一些高明的软件就可以了，那他自己已经成为了超级富翁，哪里还有时间、有心情帮助别人发财致富呢？请相信我，天下没有这么无私的人。

人们做着一夜暴富的美梦，开了公司盼着马上就年盈利几千万，最少也要几百万；进入了股市也梦想着一进一出就赚取到巨额的财富，这是非常不切实际的想法。想要靠炒股发财，其概率就像买彩票中了500万元的大奖一样，那种可能性是基本可以忽略不计的。

在进入投资市场之前，你首先应该想到的不是你能从中赚到多少，而是大概会赔多少，自己的最大承受能力是多少。一旦亏损了怎么办？可是很多人根本就没有想过这个问题，结果在面对巨额亏损时，他们常常是手足无措，甚至对生活失去信心。

如果现在已经出现亏损，面对这种情况，我们也切忌乱了阵脚，而是要冷静下来，认真分析一下股价为什么没有上涨。如果是大势不好，建议你及早收手；如果是个股风险的问题，不妨考虑一下换股。

再比如，你的钱被套牢了怎么办？做股票时都有被套牢的时候——就算巴菲特这样的股神，他持有的股票也有因为股价暴跌而砸在手中的时期。这时候，除了要保持良好的心态外，还要积极想办法应对。现实生活中，很多人一遇到套牢的情况，不是积极想办法，而是按兵不动，这种做法并不高明。遇到大势不好的时候，这种做法很可能会让你的损失越来越大。这时候我们最应该做的是依靠相关技术，通过止损、补仓、做空等方式将损失降到最低。

如果已经被套牢，你可以立刻采取一些自救措施，但千万不能频繁地进行操作。有些人一旦被套牢，不管三七二十一，便开始不停地割肉换股。换股是一件需要慎重操作的事情，在换股之前你必须要有十足的把握，否则很可能会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

给自己带来更大的损失。

不管是理财还是创业，都是有风险的。人人都知道这个道理，但是对于金钱的欲望，对财富的向往，总是让人们义无反顾地走上发财之路。既然如此，你就要做好有亏损的心理准备，无论面对什么样的情况，都要保持良好的心态。

所以说，良好的心态才是成功的根本。在投资创业中出现的风险并不可怕，因为世界上没有无风险的事情，最可怕的是面对巨额亏损时不能理性对待，而是冲动和失去了理智，进而让自己犯下更大的错误。

47. 必须有退出机制

不管做什么生意，记住，一定要给自己留一条退路。好让自己在危急时刻能够全身而退。留得青山在，不怕没柴烧，无论最后是否成功，保全自己才能有新的计划。

你必须记得，在做任何投资理财行为时，都给自己留一条有效而且马上能够实施的备用策略，并有足够的资源可以迅速到位，来帮助你设立一种安全的退出机制。

退出机制是什么？简单地说，它是投资者和创业者的最后一张王牌，就是根据对于风险的预估，在亏损达到某一个设定好的数值、或者情况糟糕到自己的承受底线时，果断启动退出止损程序：撤出保本资金或退出某种竞争，以保存实力，东山再起。

因此，只有在濒临绝境时，我们才会启动退出机制，来减少或者杜绝即将面临的损失。

在十几年前，我第一次尝试做投资。当时有个加州的投资者劝我和他一起控股一家科技公司，我的现金很少，只有 20 万美元。我经历了长时间的考虑，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是把全部的钱都放进去，还是签署一份比较安全的合约？

最后我决定，只跟投资人签署一份借款协议，拿出 10 万美元借给他充当投资成本，而我既没有索求股权，也不想从盈利中得到任何回报。我的唯一报酬是每年 8% 的利息。也许上帝在那一刻帮助了我，让我做出了一个明智的决断，给我自己的生活留了一条能够从容撤退的道路。就在 7 个月后，还不到一年，这家公司就突然变得岌岌可危起来。投资人差点儿赔光了所有的钱，而我没有受到任何损失——只是他还我钱的时间需要推迟 6 个月。

这就是一次退出策略的展示，在不确定下面是否有一个无底洞时，千万别把两只脚都踏进去！在市场经济的大潮中，竞争如此激烈，而风险又无处不在，很多企业的经营者和投资者在期盼获利的同时都是在与风险共舞。在这样的情况下，经营者们最好提前为自己准备好相应的退出机制，为企业和自身留一条后路，避免企业陷入绝境。

这并不意味着胆怯，也不是一种缺乏勇气的做法。事实上，这是理性的做法。投资创业不是小孩过家家，而是涉及到大量资金的运转。给自己留一条后路，就等于为明天准备了复兴的资本。提前做好了准备，我们才能无后顾之忧地前行。

同时，退出机制也是一剂自救的良方。当危机和风险来临的时候，它虽然不能让我们绝地逢生、化险为夷，却可以在最短的时间内将企业的损失降到最低，为自己保存力量，在形势好转后，择机再战。

48. 学会打时间差

生意只有抢在别人之前做，才能投入少，获益大。精明的小本创业者一定要抢在别人之前进入新潮行业。等到竞争对手也开始经营同类产品时，你已经建立了某种优势，领跑在前了。

做生意和下围棋其实是同样的道理，首先占空白，其次占死角，谁先抢到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人，谁先站稳，谁就是赢家。对小本创业者而言，谁的反应速度快，适应市场的变化快，谁就能赢得时间，争得经营主动权。小本经营的优点是“船小好掉头”，只要经营者时刻保持清醒的头脑，就能抢先抓住稍纵即逝的商机，实现小本赢大利。

小本创业者虽没有能力领导潮流，但一定要想办法与潮流保持一致的步调。作为一个小本创业者，一定要跟紧“时尚风”，抢在别人之前进入新潮行业。等到竞争对手也开始经营同类产品或服务时，不妨把目光投向别的新潮行业。了解自身的弱点，瞄准“缝隙市场”。

与大企业相比，小本创业者在进入市场时不能硬碰硬，否则肯定吃大亏。但小本创业者只要能充分发挥灵活多变、更新更快的长处，瞄准这些缝隙和边角市场，见缝插针，努力在某一细分市场做大做强，打开属于自己的一片天地，就一定能在激烈的市场竞争中生存下来，从而立于不败之地。

跟大公司比起来，小公司就像是兔子，虽然小但却反应灵敏，而大企业就像是大象或骆驼，反应相对迟钝，决策缓慢。这无疑给了善于投资的兔子们最好的生存和成长的空间。关于对时间差的利用，我可以举一个例子：外汇投资。这是一种投资者为了获取投资收益而进行的不同货币之间的兑换行为。外汇投资最显著的特点是风险大，但这个风险仍然在可控制的范围之内。总体而言，外汇投资杠杆比率大、收益高，操作也十分方便灵活，因此也吸引了众多投资者的眼球。

这确实是很不错的投资项目，但有些人做外汇投资并没有获得预期的收益，这是什么原因呢?

成功一定有方法，失败也一定是有原因的。外汇投资同样如此，如果不了解其中的诀窍，一般的投资者是很难获利的。这个项目很重要的一点是，一定要会打时间差，充分地利用时间差，否则你就可能赔得一塌糊涂。在外汇市场行情不稳定的时候，正是投资者大赚一笔的时候，如果能在这时请专业人士帮忙打理外汇资产，在别人还没有反应过来的时候，就可以趁机获利，这就是对时间差的利用。唯一的弊端是，这种投资方式不会保证你的本钱都

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能回来。

如果你手里没有很多美元，近期又没有到美国的打算，也没有相关方面的花费，在这种情况下，将美元兑换成人民币也是不错的选择。

要记住的是，在投资市场，大多数人的认识通常都是错误的，因为真理往往掌握在极少数人的手里，这也是为什么在投资市场只有很少的一部分人能够赚到大钱。所以，在别人对中短期理财产品趋之若鹜的时候，你不妨抓住这个重要的时间节点，反其道而行之，适当购买长期外汇理财产品。虽然不能排除美元继续加息的可能性，但毕竟幅度有限，因为任何事情都有一个限度，当美元的生息达到极限，市场上的长期外汇理财产品就会供不应求，到那时就很难买到了。

我们只要能够提前做好相关准备，抓住宝贵时间及时进入，然后及时撤出——重要的往往是后者，就可以在投资市场获取利润。

49. 法律的擦边球不要打

创业时，我们要讲究“守正出奇”的原则。所谓“守正”，就是要遵守各项法律政策，70% 的事要做正，“出奇”就是有 30% 的事可以变通。公司是个是非地，商场是个是非地，商人是个是非人，挣钱是个是非事，变革的年代也正是充满是非的年代，如何能在这么多是非里面无是非，这就要求人有非常好非常稳定的价值观。

是非取于心，有很多是非都是心不平产生的。在取利过程中如果你是依法挣钱，依法纳税，这个取利的过程就是取义，也只有取义才能取大利。

我们知道，在乒乓球赛场上，打“擦边球”靠的是技巧和运气，只是碰巧为之。但它是否属于“擦边球”又是很难判定的，你很难判断它是否违规，还是不违规。因此，便有一些缺乏职业操守的裁判或选手，通过对“擦边球”的判定来为自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

己谋取利益。

表现在生意场上，就是钻法律的空子，一些经营者专门靠打“擦边球”来获利。他们不仅不以此为耻，反倒为自己的小聪明沾沾自喜。比如通过请客吃饭这种变相行贿的方式，企图让他人利用职务之便为自己谋取利益。

还有一些人做得更绝，他们不会公然要求“利益”——这会让他们知法犯法，而是在酒足饭饱后，一个电话将求自己办事的人叫来，让为自己买单。虽然在法律上无法找到相关依据，但实质上这就是变相的索贿，充满了灰色交易。

上述这些做法，当然都是违背社会基本规则和道德的。在现实生活中，不仅有法律的约束，还有道德的准绳，那些打法律的“擦边球”的人，就算法律无法制裁他，他们也已突破了道德的底线。即便从里面获取了大量的利益，早晚也会付出代价。

投资创业，我们务必遵守国家的相关法律法规，不能采取不正当的竞争手法。对于法律没有明文规定的东西，只要有违道德与正义，就不能去做，而应该严格约束自己。只有这样，才能光明正大地赚钱。赚来的钱花得也心安理得，也能真正地把企业做大。那些靠打擦边球赚钱的企业，它是无论如何也成为不了优秀企业的。

50. 政策的空子钻不得

上一节我们讲了“打擦边球”，搞灰色交易，没有道德和不讲良心地去唯利是图。与“擦边球”不同的是，现在为了赚钱做生意，钻政策的空子的行为也屡见不鲜。

比如，有一些地方征地拆迁，由于政策规定“分户可多获补偿款、低价申购安置房”，就出现了当地离婚率迅速升高的怪异现象。为什么有人突击离婚呢？因为根据此项政策，他们离婚后可以从中获得更多的利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这就是通过“假离婚”来骗取补偿。但事实上，两个人只要在有关部门办理了离婚手续，那就是离婚。你不能说他们这是“假离婚”，也不能说他们是为了更多的拆迁补偿而去离婚，虽然事实可能的确如此。

迄今为止，没有任何一条法律规定在拆迁之前离婚是违法的，也没有任何一条法律规定，在这时离婚的拆迁户应该被取消相关补偿。所以，这些普通民众钻政策的空子钻得非常合法。可是，这种行为又受到社会的谴责。为获得财产拿自己的婚姻做赌注，听起来也是极为悲哀的行为，赚了钱，却丢了名誉，坏了形象，让人耻笑。而且，所有的打法律的“擦边球”、钻政策的空子的行为，最终也会搬起石头砸自己的脚。

被利用最频繁的“政策空子”，大约都跟投资有关。有些生意法律并没有明文规定“可以做”还是“不可以做”。但明眼人都知道，这种生意很可能在未来将被禁止。于是，许多人都会选择在法律没有介入之前，尽可能多地从中渔利，利用这一政策空窗期赚到大量财富。

需要指出的是，如果一个项目存在着未来不被允许的可能性，那么你就不要涉足其中。比如“网络私人银行”，这是一种由私人公司开设的网上存钱生息业务。在中国还没有准许私人银行的情况下，把大量的钱投入其中是十分危险的，尽管你可能在短时间内大赚一笔，可当环境发生变化时，很可能会让你血本无归。

因此，最好的生意总是最安全的，它不能容许一丁点的“政策风险”。谨记这一点，并在自己的投资创业中严格遵守。

51. 用创意去赚钱，这是未来的大趋势

在日趋多元化的世界，各种新奇想法、新鲜事物层出不穷，很多事情已经大大超出了我们的想象。整体上，社会也很宽容，这就为我们的创意思维提供

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了一个良好的外部环境。

世界每天都在变化，我们的观念也应该如此，做生意赚钱更是要学会利用自己的创意，打造一场“头脑风暴”。可以说，现在的趋势是有创意才有生意，有生意才能有钱赚。创意经济，早已经成为一门新兴的产业，比如建筑设计、文化传媒等行业。

有一位杭州的沈先生，开始的时候是做广告公司的，生意并不好。后来他就想，为什么不转变自己的想法呢？用创意和设计的手段，将生活中很普通的东西变成有趣好玩的产品，这一定是很有前途的经营思路。

于是，经过一番思考和市场调查，沈先生关闭了自己一手创办的广告公司，在杭州注册了一家艺术创意社，专心开发起艺术火柴。经过仔细的研究设计，3 个月后开始销售，并在 1 年后开始了加盟连锁。结果，他的生意做到了拥有全国 30 个省的市场，短短两年时间，他就赚到了百万的身家。

他说：“当打火机满天飞，人人都在用名牌打火机的时候，原来的个性和时尚就变成了平庸和无趣。因为当大家都在玩一样东西时，这个东西往往就不再好玩了。没错，当人手一个 Zippo 打火机时，你手中的一盒艺术火柴就成为了一种时尚潮流。”

1937 年，有一个叫奥斯本的美国人提出了“头脑风暴法”，他提倡人们在限定时间内，不受局限地思考，互相激发思维中的潜能，以此想出一些平时无法想出的点子。这种理念一出现就受到了人们的欢迎，因为这种方法可以大量地激活人们的创意思维，除能充实生活，对于投资理财创业的帮助更是不可限量。既为企业家开拓了思路，也提供了更多的选择空间。

什么是创意？创意就是你要想别人不敢想，想别人想不到的。引领时代，这是创意；首先发明，拥有专利，这也是创意。如果你想赚到别人赚不到的钱，就要有与众不同的设想和构思。一直保持着最传统的观念和想法，你终将被千变万化的市场所淘汰。

而且，在今天这个社会，想出一些好的创意一点儿都不难。它就像海绵里的水，只要挤挤，总会有的。关键看你用不用心，动不动脑。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

52. 建立你自己的独特优势

“我的独特优势是什么？”

这个问题，你认真想过吗？现在市场竞争越来越激烈，同类产品层出不穷。对于一个企业而言，我们怎样才能打造出属于自己的独特优势呢？

最明智的做法，当然莫过于提高自己的品牌知名度。品牌知名度就是自己产品的形象与在消费者心目中的地位，它是一家企业的灵魂，也是创业者立足于市场、占据领先地位的根本。我们想要让一件商品永远被消费者记住，莫过于打造一个属于自己的品牌，这样无论什么时候消费者都能记住你的产品。

比如，我们一想喝牛奶，便会想到伊利；一想到买电视，便会想到海信；一想喝饮料，可能就会第一时间想到加多宝；一想到电脑操作系统，人们就想到了微软；一想到手机，就想起了苹果。这就是品牌的效应！

发掘自己的独特优势，提升品牌知名度，不仅仅是大企业的专利，对于一些中小型企业也是非常重要的。几乎每天都有人开始创业，每天也都有公司倒闭。对于中小型企业而言，想在业内站住脚，想要做大做强，就要把自己的品牌打出去。

把品牌做大做强的方法其实有很多种。传播媒介现在极为发达，为我们提供了强大的平台。但实际上选择传播媒介并不是最重要的，关键是我们要在此之前想想自己的产品有什么不同于其他同类产品的内涵，使顾客能够从中获得独一无二的价值。也就是说，我们要有一个精准的品牌定位：我的产品是为谁服务的，都需要哪些主要的功能？

解决了这两个问题，才能既体现出自己的特色，又能在顾客心中留下印象。可以说，在日趋激烈的市场竞争中，谁占据了消费者的心灵，谁就占据了市场。

想塑造自己的品牌形象，单打独斗是不可行的。要知道，一个好的品牌的形成，绝非企业一家之功，而是无数中间商和广告商联合烘托的结果。所以，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中间商和广告商特别重要，你必须使它们与你们同一阵线，进行利益联合，双方互相配合支持，才能把一种产品打造成明星品牌。

最后需要注意的一点是，我们在打造品牌的过程中，眼光必须放长远，关注未来而不是只关注局部。对大企业来说，还要有不全球化的战略意识，这是企业占领世界市场的一个前提条件。只有想到，才有可能最终做到。如果你连想都不敢想，又怎么进军国际市场呢？

假如你的企业没有雄心壮志，充其量只能使自己的品牌在很小的范围内流行一阵，随着新品的上市和强大对手的出现，慢慢便失去了光彩，消失于平庸。因此，不要认为品牌建设是可以一蹴而就的行为，它实际上是一项至关重要的长期战略。坚持做下去，不要放松，致力于将自己的品牌推向全世界——设立高远的目标，最后即便实现不了，你的企业也能够发展壮大。

53. 不一定得在跌倒的地方爬起来

如果有一些行不通的创意或计划在实施过程中被发现了，我们就要赶紧放弃，千万不要犹豫。此路不通，就得换一条新路，以免浪费更多的时间和精力。在同一个地方不停地撞墙，既是愚蠢的，也是无用的。

没有人能够不经历失败就可以直接成功，即使是那些伟大的成功人士，像苹果公司的乔布斯，他们在事业生涯的最开始，也曾经栽过大跟头，比如乔布斯曾被苹果公司除名。有的人甚至频繁地栽跟头，失败了一次又一次。这时候，他们通常会有两种选择，一种是从原地爬起来，继续在这条道路上走下去，这就是我说的“撞墙”。另一种就是开始怀疑自己原来的所作所为，及时反思总结，更改方向。

结果是什么呢？在我看来，两种选择都是对的，区别就在于我们必须针对自己的具体情况，做出最合适的决定。在原地“撞墙”的人，很多最后也取得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了成功，因为他坚持了正确的想法，最终撞破了那堵墙；爬起来以后改变方向的人，也有许多取得了成功，因为他们发现此路不通，于是马上换了一条路。

有一个年轻人，他从小就有一个画家梦，家人也对他的梦想十分支持。当别的小朋友玩耍的时候，他就不停地在纸上画来画去，练习绘画。他童年的每一天几乎都是这样度过的。直到升入小学、初中、高中，他都没有放弃画画。

他坚定地认为，自己将成为一个出色的画家，而且自己在绘画方面的确具有无与伦比的天赋。许多人小时候都有类似的感觉，觉得自己在某方面是个天才，一定能成功。所以，这个年轻人在高考填报志愿时，选择了美术学院，当然也如愿以偿地进入了心仪的学校。

理想很美好，事实却极为残酷。进入大学之后，他才发现现实不是这么一回事，自己完全想错了，因为周围的同学在绘画方面都非常出色，甚至有很多人在比赛中拿过大奖，他的水平在这里根本不算什么。

他这时才感到了失落，四年大学，他在绘画方面始终碌碌无为，不管怎么努力，都超不过别人的水平。他的人生走到这里摔了一个大跟头。毕业后，他也没有找到做美术老师的工作，他不断地被拒绝，人生因此陷入绝望。

“我应该怎么办？”年轻人此时做出了一个重要的决定，放弃美术，丢掉想成为画家的梦想，转而去当了一名销售员。但让人没想到的是，一年后他居然做到了公司的管理层。他在销售方向表现出了惊人的才华，远比绘画更要出色！

这就是转换思路带来的好处，也是纠正错误认识产生的积极效果。我们应该像这个年轻人一样，学习他的变通精神。跌倒了，不一定要在原来的地方爬起来，也不一定起来之后继续向前冒险尝试。人生最重要的是要明白自己最擅长的是什么，然后在自己擅长的领域坚持下去，最终我们才有可能有所收获。跌倒了，可能不是自己坚持不够，而是这么做根本不适合自己。

因此，当你发现一条道路根本行不通时，记住要及时地把它放弃，这样才有机会去寻找一条新的最适合自己的路。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

54. 随时调整自己的战略

发现自己的计划有误时，就得马上调整，不要有半秒钟的迟疑。如果你不具备战略调整的能力，就像一位汽车驾驶员不懂得拐弯，你的公司就有脱离道路、冲入路边壕沟的可能性。

有一份调查显示，中国的小公司的平均寿命只有两年半，也就是说，大部分的小公司在成立 30 个月后，就遇到了足以让自己倒闭的困难。为什么会这样呢？调查中人们发现，这些公司大多死于应变能力不足。在需要调整思路时，企业的管理者反应迟钝，或者应变错误，使自己的企业刚刚起步就夭折了。

短命公司的倒下，很多时候并不是因为经营者能力有限，也并非由于市场竞争太残酷。市场固然很残酷，但竞争总是公平的，也是公正的，毕竟每一家公司面临的大环境都是一样的。那么，同样的环境，同样的市场，同样的政策，在这个大家都一样的环境中，管理者的应变力就显得特别重要了。

任何一个企业不论在发展之初，还是发展的过程中，都会为自己制定一个长期的目标，也就是战略规划。但是一个战略规划再好，在具体执行的过程中，也要根据出现的不同情况，做出适当的修正。如果思维僵化，没有随着市场的变化而调整自己的战略，就有被市场淘汰的风险。

柳传志说："企业如果不能适时调整战略，就会面临失败。"他有切身的体会，在 2001 年时，联想公司启用几位从美国回来的留学生去管理一家新的公司，他们经验丰富，有一些人在国外的企业中甚至已经做到了高管的位置，他们之间也很熟悉，并不是陌生的搭档，按说不会出现问题。但由这些人负责管理的公司，最后却是竹篮打水一场空。

在总结教训时，柳传志说："主要是这个软件的问题，它虽然在美国很有市场，但在中国却完全打不开销路。这时候，如果项目负责人能够及时认识到这一点，做好进一步的市场调研，适时调整战略，还是很有希望的。但当时的项目负责人比较坚持原有的方案，一直没有改变，最后只能是以失败收场。"

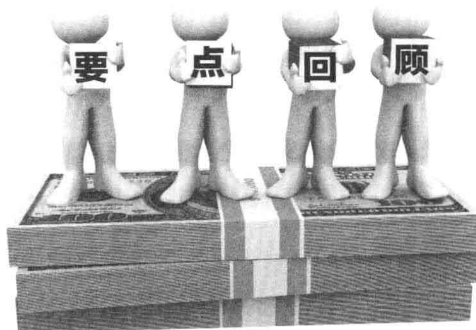
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个问题就是战略经营，在企业确定了一个战略目标以后，我们再进行贯彻实施，一切就会变得稳妥而有序。同时，随着对市场的熟悉，发现情况不乐观后，也要及时地进行调整，修正“车道”，以免把企业这辆高速行驶的“汽车”给开偏了方向。

既坚持大战略，又兼顾方向，这才是非常明智的做法。说白了，这是适时变通的经营哲学。在企业的经营中，一些起到关键作用的客观因素并不是一成不变的，市场每时每刻都在发生变化，比如产品的技术和受众的需求都在变化，我们的产品也经常面临着更新换代的挑战，或者被市场淘汰。另外，企业内部的管理环境也是一个会随时改变的因素，这些都会大大地影响企业的经营状况和未来前景。

面对这些复杂的因素，企业就不能还是按照原来的战略发展，就必须考虑做出战略性的调整，才能使自己的公司在激烈的外部竞争中发挥出自己的优势，避免危险，获得更大的发展空间。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1　人才可以分为三种：

三流的人才，没本事有脾气；
二流的人才，没本事没脾气；
一流的人才，有本事没脾气。

2　在创业之初一定要有一个目标。目标在前，行动在后。总目标：一个大致的方向，解决“我要干什么”的问题。阶段目标：一个细致的过程，解决“我要怎么干”的问题。

3　中国股民最大的弱点就是对于信息的无知。对信息的及时搜集分析，可以提前预知市场的变化，发现不良征兆，增加自己的反应时间，做出应对。

4　为什么中国股民被称作“世界上最好骗的投资者”？因为他们从不总结。

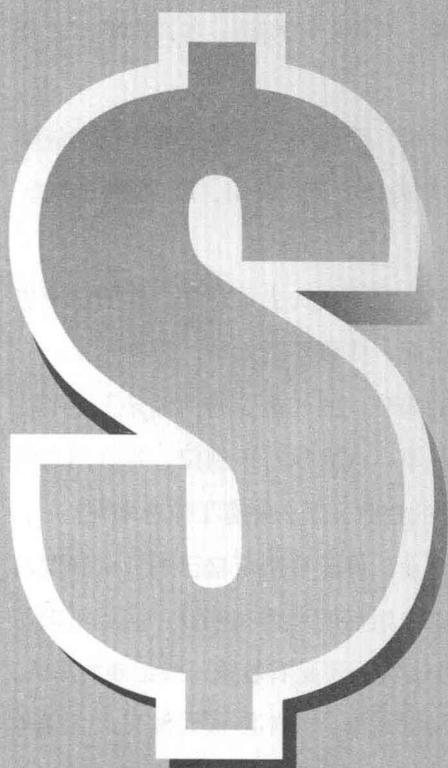
5　没有危机意识，就没有学习和进步的概念。这样的人，他们的前途是悲观的，企业也是危险的。市场一旦不景气，他的公司就会成为第一个破产的企业；他也会成为第一个被裁掉的员工。

6　创业应该是一种很理智的投资理财范畴的行为，而非“只为了证明自己和实现理想”的感性、盲目之举，也并非只是理想主义的实验园。

7　想要赚钱，做出一家成功的企业，就得洞察市场需求，只有时刻站在消费者的立场上，想消费者心中所想，把他们需要的产品生产出来，再保质保量并且以合适的价格卖给他们，才能满足他们的需求，也才能最终为自己赚到钱。

8　良好的心态才是成功的根本。在投资创业中出现的风险并不可怕，因为世界上没有无风险的事情，最可怕的是面对巨额亏损时不能理性对待，而是冲动和失去了理智，进而让自己犯下更大的错误。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 7

Money logic

让自己具备“可以赚钱”的品质

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

55. 当一个不近人情的管理者

有一位企业家问我："管理到底是什么？"这是一个世界性的问题，只要涉及到一家企业或一个部门，每个人都会想到这两个字。在任何一个组织制度中，最重要的都是让成员明白各自的职责和权限。只有分工明确、各司其职，工作才能有序地开展。这就是管理。

想实现这样的目标，管理就没有人情可讲。但现实中，很少有经营者能够有这样的认识，特别是对于那些些处于刚起步阶段的民营公司，人情在所难免，很多事都需要靠关系推动。

如果企业长期进入了由人情推动的轨道，管理便失去了意义，你的企业也开始面临"死亡"。当你处在领导的岗位上时，应该不近人情，规则至上——这不仅是为员工好，更是对你的事业负责的表现。假如企业的内部分工不明，执行不严，关系挡道，就很容易造成越权越事，或者执行不到位。各部门之间一片混乱，全都乱了规矩，失去了秩序，你的企业又怎么能有工作效率呢？

我们常说：无规矩不成方圆。投资做企业，你就要制定自己的规章制度，这些规章制度不能作为摆设，也不是员工茶余饭后的消遣和谈资，而是用来切实地落实到位和严格执行的。就像一流的军队，无一不是有着铁一般纪律的军队。对企业而言，也同样如此，想要经得起市场的风浪，并不断做大做强，必须遵照现有的规章制度，并严格执行，以此来约束员工的行为，使企业不断朝着良性的方向发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作为公司的领导者，就应该切实将这些规章制度提到日程上来。在工作中，不能充当“老好人”，更不能为了照顾“人情”——特别是安插亲信、亲人，而忽视了公司正常的管理制度。

当员工犯了错，在该惩罚的时候绝不偏袒；员工表现好时，应该奖赏的时候绝不要吝惜。不近人情，就是需要你对员工一碗水端平，公平对待，这样才能让他们在各司其职的同时又对你心悦诚服。

总的来讲，想创业成功，你就要让自己成为一个不近人情的管理者。这样未必会保证你的成功，但一定能使你的企业在正常的轨道上运行，为各方面的发展打下一个良好的基础。

56. 如果你是对的，不要害怕得罪人

当老板，要对手下有一颗包容心。包容心就是宽容员工，体谅他们的辛苦，尊重他们的付出。但是包容绝非一味地纵容，更不是偏袒。员工的过错，你可以原谅，但一定要提出来，明确地指出他哪方面不足，让他尽快改正。不要担心这会给你的企业关系造成困扰，也不要迁就。假如是你做对了，就没有必要考虑“得罪”的问题。

“如果爱他，就严格要求他”，我相信绝大多数人都明白这句话里的含义。一个聪明的人（特别是对于公司员工来说），都会明白领导之所以指出自己的过错，之所以会批评自己，一定是对事不对人，是发自内心地希望他们能够改正缺点，而绝非是因为某些私人原因的报复。

就像我们在生活中都应该遵守交通规则一样，规则就在那里放着，没有人享有特权。当因违反交通规则而被罚款时，也没有几个人会抱怨交警，觉得交警不近人情，因为真正处罚我们的是规章制度，交警只是代为执行而已。

具体到企业中的管理也是这样，当员工犯错误的时候，领导更多的是充当

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个执行者的角色。即便这些规则是你制定的，也不会出现这个问题，只要你不对他们区别对待。因为员工违反了企业中人人都应该遵守的规章制度，所以才会受到处罚。面对这种状况，绝大多数员工都能够端正态度，客观地看待这件事，并从自身出发，积极改正他们的错误。

一个合格的老板，最重要的一点就是要赏罚分明。这既是对员工负责，更是对你的事业负责。员工犯了很小的错误，可以微笑着指出来，让他自己去改正；如果犯了严重的错误，你就不能视而不见了，必须严厉地批评他，如果他始终没有悔改之意，就要考虑将其除名。

所以，为了公司的发展，作为一个领导者，你的内心一定要强大，如果自己是对的，就应该始终坚守原则和立场。这样的领导者才能凝聚力量，才能让员工看到自身的问题并不断完善，也只有打好这个基础，领导者才能带领公司向前发展。

在一次管理课堂上，我对台下数千名学员说："如果你是对的，不要害怕得罪人！记住这句话，它会帮助你在创业的初始阶段迅速树立自己的权威，建立起一家公司应有的高效率秩序！"这句话不仅是对一个领导者的要求，即使是一名普通员工，也要坚持这样的人生信条。如果你不是老板，而是给人打工，那就更要有这样的原则，才能在企业中突显你的价值，在老板心中突出你的形象。敢于直言进谏的一个最典型的代表人物是唐朝时期的一位名臣魏征，他就经常当面指出皇帝的过错。李世民虽然贵为天子，在他面前也经常被"骂"得狼狈不堪，下不来台。因为一旦他犯了错，魏征肯定第一个站出来指出错误，甚至丝毫不顾及李世民一国之君的尊严。

我们每个人都要有魏征这样的勇气，成为一个敢于直言的人。但魏征过于直率的方式也不宜照搬。如果领导者犯了错误，他又不是李世民那种喜欢听忠言的人，怎么办呢？你说得过于直接，可能就会得罪他，虽当面不能把你怎么样，但日后他给你穿小鞋，这就麻烦了。对此，我们可以采取一种更含蓄的方式，在合适的时机和场合指出，这样你的合理建议才更容易被接纳，领导也不会因此觉得没面子。而作为领导，不能心胸狭隘，遇到直言不讳的员工也要认真听取意见，不能为了面子而开除员工，因为这样的员工才是真正关心公司发展的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

57. 让下属真心佩服你

让下属佩服不是一件容易的事。在管理学领域有句话叫做“员工和老板始终都不是一条心，你以为他是你的，其实他是他自己的”。在一个团队中，领导者最重要的一点就是要管理好团队的成员，让他们全都站在自己的“船上”，这样你的企业才有凝聚力，不至于互相猜忌，面和心不和。

领导者要怎样才能管理好团队成员呢？管理的最终指向是人，因此管理者首先要提高自己在团队中的影响力，让团队成员心服口服，这样成员才会有更好的执行力，帮助企业谋取利益。要取得好的效果，我们需要做好以下方面：

第一，让企业文化渗透到团队成员的价值理念中。

一般好的公司都有自己的企业文化，也有自己的核心价值观，就像人的心脏和灵魂一样，它存在的意义就是将企业中成员间的不同价值理念统一起来，凝聚成一股合力，从而推动公司向前发展。

所以，公司的核心价值观和企业文化不能只停留在纸上、口头上，必须付诸于实践。领导者不妨利用企业文化的这种隐性作用力来团结自己的团队。如果你能将企业文化渗透到团队成员的价值理念当中，产生实际的效果，就会使团队成员对公司产生一种认同感和归属感，也将大大减少其与公司之间的不协调因素，这时领导者再管理起来就会轻松很多。

第二，我们可以利用企业健全的规章制度对团队成员的行为进行约束。

企业只要制定了规章制度，它就是所有人都不能逾越的底线。必要的时候，我们就可以采用规章制度对员工的行为进行强制约束。但在具体的实施过程中，切记一定要公私分明，坚持原则和立场，这样团队成员在面对惩罚时，才能心服口服。而一个领导只有做到了奖罚分明，团队成员才会发自内心地佩服他。

第三，为提高团队成员的工作热情，要适当地采用激励机制。

最好的取得民心的礼物就是“激励”，让人们劳有所得，他们才会对你忠诚，愿意为企业出力。任何一个领导者都希望自己的员工每天像打了鸡血一样，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能全身心地投入到工作当中。想要做到这一点其实并不难，那就是采取恰当的激励机制，在物质和精神两方面去满足你的员工，他们当然会努力地工作，也不会有什么怨言。

所以，你要利用好薪酬政策、绩效评估、员工福利、晋级升迁等制度，这几项制度的激励作用非常惊人的，它可以使你的员工在工作中更积极、更努力。除此之外，精神上的鼓励也是不可缺少的——除了金钱以外，公司对员工的尊重更能让他们在这里获得“家”的感觉。作为上司，你的职位远高于员工，但一定要在人格上与他们平等相处。否则的话，后果比拖欠工资还要麻烦。

其实方法很简单，一旦他们在工作中有任何突出的表现，哪怕只是一些很小的进步，身为领导者都不要吝惜你口头上的表扬。当众表扬是最佳的方式，你可以迅速让全公司的人都知道他的进步，感受到他在某方面的优点。他会格外感激你，这种方式见效明显，而且不用花一分钱。

第四，管理者自身的良好品德才是让下属心悦诚服的根本。

我们知道，古贤圣人将“修身”列在了第一位，可见“修身”才是平天下的根本。所以，对领导者来说能力不是放在第一位的，具备良好的思想道德情操，才是做一切大事的前提，也是你的事业能否成功的关键。

如果领导者能够身体力行，切实地做到上述几点，那么，得到下属的尊敬和佩服就不是多么困难的事情。

58. 让客户由衷地叹服你

我们要想在竞争中获得生存和发展，最重要的一点就是要满足客户的需要。客户永远是对的、顾客就是上帝，一切以客户为核心……这些话都不无道理，也是经过实践总结出来的至理，因为没有任何一个企业能够脱离客户、脱离消费者而存在，只有客户才是企业赖以生存的基础。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你的产品再好，质量再高，如果没人购买，就没有任何意义。这个世界上的一切物品都以“需求”决定它的价值。一件物品，需求量除以产量，就是它的价值。如果一件物品需求量非常高，产量却很低，它的价值就很高，比如黄金、钻石这些稀有物品；反之，如果一件物品需求量不高，产量却很大，到处都是，就会变得十分便宜，甚至完全不值什么钱了。

现在创业很不容易，为什么这么说呢？因为生产力太发达了，各类商品层出不穷，到处都是公司和产品提供商，客户也有了越来越多的选择。可产量增加了，需求量又没有太大的变化。在这种情势下，假如你也加入了竞争行列，那么仅仅让客户满意是不够的，必须要让客户叹服，才能使企业在诸多竞争者中脱颖而出，给客户一个签单和购买的理由。

怎样才能让我们的客户叹服甚至敬服并且产生忠诚度呢？当然就是双赢，让客户感觉到我们提供了最好的服务，双方达到一个利益的平衡点。除此之外，我们还应向客户传达积极有效的信息，尽量让服务的效果超出客户的期望值，这样才能赢得客户的青睐，并且长久地留住客户。

这是你的公司上下共同努力的结果。作为老板和管理者，你自己要起到带头作用，首先站出来，切实地考虑和照顾到客户的立场，想客户之所想，急客户之所急，才能更好地满足客户的需求。表现在细节上，就是要认真地倾听客户的每一句话，哪怕他是在抱怨甚至骂娘，耐心地与他交换意见，及时地洞悉他们的需求。

其次，员工的责任也很重要。因为员工是公司经营理念的具体执行者，他们参与着公司的每一个经营环节，战斗在第一线，所以他们的表现决定了客户对公司的印象。加强这方面的培训，制定严格的客户准则，并让员工遵守，努力给客户最好的体验，就像苹果公司做到的那样，才能最大限度地让客户满意，创造好的业绩，在竞争中获胜。

最后，除了你和员工的共同努力外，起决定作用的就是优质的产品和服务了。事实上，它往往是最关键的一个因素，因为顾客与你合作的最终目的，就是为了你的产品与服务，而不是一个笑脸。企业必须保证自己产品的质量，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这是维系客户忠诚度的关键。任何以次充好、鱼目混珠的行为都是搬起石头砸自己的脚。你能在某一时间欺骗某一个人，但你不可能在所有时间欺骗到所有人。因此，企业的产品质量才是一家公司得以生存的根本，是能否在市场中站稳脚根的关键。

对于任何企业而言，在提高顾客满意度方面都还有很长的路要走，客户的要求永远都在提高，提升自己的服务是一个永恒的主题。因此，要在企业中树立一个原则：没有更好，只有最好。同时，你还要紧跟市场需求，让你的产品永远比客户想象的好，这样才能让客户发自内心地对你叹服，建立牢固的合作关系。

59. 选择最好的合作伙伴

合伙的生意总是难做的，稍有不慎，任何一件小事都会造成内耗。所以选择合作伙伴是一件重要也需格外慎重的事情，什么样的人最适合跟自己合作，一起创业？这需要你综合方方面面的因素进行考查和判断，其困难和复杂程度，不亚于我们选择结婚对象。

要知道，在一个人人都渴望创业和渴望成功的时代，单打独斗做不成任何事情。马云背后如果没有投资人和那群合伙人，单打独斗是不可能创建阿里巴巴的，也就没有他的今天。这个世界已经不是靠个人能力就能创建天下的时代，而是团队合作、强强联合的世纪，因为个人的智慧和资源毕竟有限。因此，虽然好的合作伙伴很难找，但对于很多初创业的人而言，这仍然是一件最重要的事情，你必须闯过这一关，才能为后面的发展打下坚实的基础。

那么，什么样的合作伙伴才能称得上是最好的呢？关于这个问题，并没有一个标准答案。因为在选择合作伙伴的时候，我们不仅要考虑对方的条件，还要综合考虑自己的特质。强强联合，指的就是优缺互补，性格、能力等各方面

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

都要契合，才能起到 1+1 大于 2 的效果。也就是说，虽然我们身边可能并不乏优秀的人才，但并不是每一个优秀的人才都能成为你很好的合作伙伴。

这里的原则只有一个：适合自己的才是最好的。

在为你的企业选择一个合作伙伴之前，建议你先想想自己缺少的是什么，也就是你需要哪方面的补充？一个好的合作伙伴应该是能够和你达成互补的人。比如，如果你没有过硬的技术背景，最好找一个专业人士；假如你缺乏营销能力，则需要寻找一位营销高手，弥补你这方面的不足。如果两个人的能力特点重合，合作就是没有必要的，因为起不到互补的作用。

其次，在性格方面，合作伙伴也应该与你形成互补。如果你的性情急躁，最好找一个心态平和、不温不火的人，这样才能互相制衡。如果两个人都比较激进，在工作中难免会起冲突。所以在寻找合作伙伴前，一定要事先对合作伙伴的脾气、秉性有所了解。此外，你们的价值观、对社会的认知，也要有很强的一致性，以免以后发生冲突。双方只有在各方面都合得来，甚至要产生一种心有灵犀的感觉，才适合在一起共事。

除去上述因素，资金方面也是需要我们慎重考虑的因素。创业时，钱总是格外重要的，特别是对成本有限的人来说，我们所选择的合作伙伴最好能够给你提供一些资金方面的支持，让他以股东的形式入股。哪怕他是大股东，只要能解决企业的资金问题，也能迅速地帮助你把事业发展起来。在创业初期，缺乏资金的话很难一下子打开局面，在这种情况下，必须保证有足够的资金来维持运营。这时，资金就成为了寻找合伙人的必要条件之一。

总的来讲，寻找合伙人必须秉承一个基本原则：敬业比专业更重要，人品比能力更重要。如果你的脑海里已有几个备选人，一时又不知道怎样取舍，那么不妨先用这条标准衡量一下对方的敬业程度和人品。

敬业是一个合伙人需要具备的非常重要的因素，对于还处于起步阶段的企业，合伙人敬业与否，直接决定了企业发展能否获得足够的推动力。但是在现实生活中，人们的工作理念是不一样的，有的人十分有敬业精神，他们从工作中能获得满足感和成就感，任何时候都像是一个工作狂。有的人则更关注生活，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

八小时之外绝不想工作上的事情。显然，在起步阶段，你需要的是前一种人，而不是后一种。

最后一点就是人品，这就更不用说了。一个人可以没有才华、没有经验，但他绝对不能没有人品。有才无德的人，他的才华会起到坏的作用；但有德无才，起码他的德行还有价值。一个人如果连基本的道德素质都不具备，即便他再有才能，你敢聘用他吗？恐怕才能越高，越让人敬而远之。

选择一个最好的也是最合适的合作伙伴是事业成功的关键。一个好的合作伙伴，他首先必须是一个德才兼备的人，既有过人的才华，又是一位具备极高道德修养并让人敬重的人；其次，他的特点要能与你在一些方面形成互补，并且你们的价值观和经营理念得达到高度的一致，成为一对心灵知己。这样，你们才能汇成一股强大的力量，在创业的过程中相互扶持，披荆斩棘，战胜一个又一个的困难，不断地前进。

60. 建立一个紧密协作的团队

如果你有了一个团队，那么团队内部的分工一定要合理。关于三个和尚的故事我们都已经很熟悉，很多人都听过这个故事，而如果把它当做企业管理的案例来分析，它强调的就是团队合作的重要性。如果不能紧密协作，即使你的团队成员再多，他们的能力再强，也只能乱成一团，各自为战，而不会提升工作效率。这也是摆在所有管理者面前的一个课题：那就是应该如何为自己建立一个紧密协作的团队。

良好的团队合作需要三个最基本的要素，即分工、合作以及监督。当这个团队中只有一个人的时候，这三个要素是很容易满足的，只要做好自己的事情就可以了；有两个人的时候，问题也比较简单，利益分配与工作分工都是一对一，职责清楚，容易协商，不是你的就是我的，也较易判断。然而在人数比较多的时候，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

问题就复杂多了，这就需要一个高明的管理者制定有序的制度，设立健康的管理层次，分配工作并监督落实。管理者应该怎样协调这三要素之间的关系呢?

首先，需要进行合理的分工，将具体工作落实到每一个成员头上，让他们对自己的工作内容和职责都很明确，这样就不会出现在工作中互相推诿的现象。同时要力求让工作内容与他们的能力相匹配，从而达到人尽其才。

做好分工之后，其次就是合作了。合作的终极目标是要将团队内部成员的力量凝聚成一股力量，以此来实现企业的目标。就这一点而言，任何一个团队中的成员都在学识、性格、思维等各方面存在着差异，要想让这些人自发地就形成一种顺畅的合作机制是不可能的。

怎么办? 这就需要你在管理团队时充分发挥自身的协调能力和沟通能力，解除合作过程中遇到的障碍和利益冲突等不利因素，提高团队成员的积极性，使他们能够并且乐于合作，一起把工作做好，而不是为了一些蝇头小利陷入内耗，影响团队利益。

最后，想要建立一个紧密协作的团队，管理者的监督工作也不可或缺。你不仅要对工作进度进行监督，也要对团队成员的表现进行观察、考核与监督，对他们的工作效率、责任意识等各方面指标进行考量，并建立相应的奖惩机制，这样团队成员才能在密切合作的同时，对工作更加认真负责。

在这里需要明确的一点是，我们进行监督的目的是为了更好地完成项目，而不是故意针对员工，所以对于表现优异的团队成员要及时地进行表扬，反之，则要根据情况采取惩罚措施，对不当行为的及时矫正不仅是对团队成员负责，也可以起到敲山震虎的作用，给其他成员以警示，这样就能使企业内部逐渐形成一种健康的风气。

对任何一个企业而言，团队成员的紧密协作都是非常重要的。它既关系到一个项目能否完成，更关系到企业今后的生存发展。因为个人的力量毕竟有限，只有团队之间密切合作才能保证项目最终顺利完成。

其实掌握了一定的方法和技巧，让团队成员之间形成密切合作的关系并不是一件复杂的事情，因为这个问题说到底，本质上就是我们耳熟能详的“三个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和尚”的故事，只要责任分工明确、利益分配合理，就能调动起员工的积极性，把工作做到最好。

61. 始终盯着用户的需要，而不是怎么赚钱

想当老板的人很多，于是加入创业大军的人也越来越多，但真正取得成功的通常只有两种人，第一种是时刻关注客户需求的人，第二种是始终把产品质量放在第一位的人。像谷歌、苹果公司，都是这一类公司的代表，其中最典型的代表就是乔布斯。而那些创业失败的人则有一个共同的弱点，他们在企业的经营中更关注的是自己的钱包，他们时刻将自己的利益摆在第一位，其次考虑到的才是客户的满意度和舒适度。

在做一件事情时，如果你始终想着“回报”——对方应该给我多少钱，那么结果就是你根本无法赚到太多的钱，很多时候只能做一锤子买卖，甚至有可能一分钱也赚不到。不单单对创业者来说是如此，即便是一个普通的打工者，如果你每天上班的动力就是那点微薄的薪水，那么在工作中就不会有太高的积极性和主动性，又怎么能抓住更好的机会呢？以这样的状态长期发展下去，慢慢地企业就不再需要你，领导也会对你失去耐心，你也就难以在工作中得到升职加薪的机会了。

现在客户的选择很多，因为到处都是商家，产品供不应求。在这种买方市场的情况下，话语权永远都掌握在客户的手中，你的态度不好，产品质量不高，他转身就去另一家公司，可以说，客户就是企业的衣食父母。因此，你必须把客户的需求放在第一位，只有赢得客户的青睐和信任，你才能立住脚，把产品和服务卖出去，获得应有的回报。

有一家企业的总经理助理曾经说过这样一段话：“有一次，我和老板去拜访一位很有名的企业家，当时我的老板脸上始终带着笑容，姿态十分谦卑，仿

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

佛同行的我才是老板，而他是我的秘书。直到拜访结束时，我才如梦初醒，意识到我们面对的是客户，是对企业的生存发展起着至关重要的人物，这时候哪怕是老板，也要收起一贯的派头，甚至放弃尊严。”

所以，我们要始终盯紧客户的需求，而不是把赚钱列为最重要的目标——这是在市场竞争中获胜的关键，谁抓住了客户的需求，谁就在市场争夺中占据了优势。当你在市场中打开了销路，供不应求时，计划中的盈利自己就会找上门来了。

也就是说，我们经营企业的目的还是赚钱，只不过换了一种方式：先满足客户的需求，客户自然就会满足我们。因此，盯紧客户的需求最终也是为了提升企业效益。但我们需要明白的是，钱固然重要，但钱绝不是最主要的。许多成功者创业的动机很简单，并不是追逐财富，而是要实现一些“为社会服务”的目标，比如乔布斯，他的理想是和技术有关，因为发明创造才是他的爱好，至于财富，他其实并不在乎。

实际上，很多白手起家的人，他们在成功后仍然过着十分普通的生活，勤俭节约，从不铺张浪费。有些身家几十亿的老板，在出差时仍然会住在几十元钱一晚的普通旅馆，而不是去享受豪华酒店，这是非常值得我们学习的地方。

所以，为客户服务说来容易，做起来并不是一件简单的事情。许多创业者无法在赚钱和提供服务两者之间找到一个平衡点，以致于成为金钱的奴隶。他们创业的唯一目的就是赚钱，赚更多的钱，结果就把客户的需求抛在了脑后，最后也自然就被客户集体抛弃了。

62. 敢于打破旧的规则

为什么你至今仍是打工一族，别人却是你的老板？为什么你长期在温饱线上挣扎，别人年薪几十万甚至上百万？为什么拥有同样的条件，你们之间的差距却有天壤之别，而你却自感无能为力呢？可以说我们每个人面对的环境、政

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

策等外部环境都是一样的，那是什么样的原因造成了这样的两极分化呢？

人和人之间最大的区别就是脑袋。从这句话中我们可以找到答案。一些人之所以口袋空空，是因为脑袋空空。而那些口袋满满的人，他们的脑袋也时刻在运转。智慧决定人生的成败，当然也决定了创业的结果。

成功的秘密在于规则：穷人之所以穷，是因为在一开始他们就没有变富的野心，也缺乏打破规则的勇气。比如小时候，他们就努力当一个老师和父母眼中的听话小孩；读书期间，每天就是三点一线，活在成人设定好的框框中；参加工作以后，他们仍然是规则的服从者，从不想着怎样突破旧规，创造自己的世界，寻找向上攀升的新机会。

对不想打破规则的人来说，生活中的一切都是顺理成章的，给他们什么，他们就接受什么，从来没有想过去改变，也从来没有想过去突破。这样的人无法主导自己的命运，他们的一生更多是处于一种被动接受的位置，这是他们和富人、成功者最大的不同。后者敢于突破旧规，创建属于自己的新规则，因此他们虽然智商和情商与普通人差不多，但他们具备超凡的胆量，敢想敢做，创立了新规则，很自然就取得了成功，改变了自己的命运。

有一家公司招聘新人，其中有十个人通过层层选拔顺利入职。在上班的第一天，老总和这十名新人简单沟通了一下，最后嘱咐道，休息时间可以在公司内随意走动，但位于走廊尽头的那间办公室绝对不能进去，违者将会受到重罚。这位老总说完以后就走了，大部分员工都想，既然老总有这样的规定，就一定有他的道理，公司的规定谁敢不遵守呢？说不定这就是一次严厉的考验，敢进去的人马上被开除也有可能。这些人越想越害怕，更加不敢去，都老老实实地呆在老总规定的范围内。

不过，其中有一名年轻人却不这么想。他非常好奇，为什么别的地方都可以去，却唯独那间办公室不能进呢？里面到底藏着什么秘密呢？

这名年轻人按捺不住心中的好奇，不顾一切地朝那间办公室走去。他推开了办公室的门，发现里面也没什么，只有有一张桌子而已。但桌子上立着一个标牌，年轻人拿起标牌，只见上面写着：恭喜你，从现在开始你就是公司的经理了！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现如今的市场形势千变万化，敢于打破常规的人才能不为旧有的观念所束缚，为公司的发展提供新的思路。案例中的这位老总做得就非常好，他通过这种测试，发现了敢于打破常规的人才。同时，这名年轻人也抓住了难得的机会。

成功的创业者无一不是敢于打破旧有规则的人，因为创业的本身就是在不停地打破旧规则，建立新规则，甚至是由自己主导的规则。就像乔布斯的苹果公司和比尔·盖茨的微软公司。唯有如此才能开拓出属于自己的一片天地，在市场中以独一无二的身份立于不败之地。

63. 不断地向别人学习

犹太民族是世界上最富有的民族，他们经商的成功秘诀只有很简单的两个字：学习。他们是这样形容知识的重要性的：知识是最可靠的财富，是唯一可以随身携带、终身享用不尽的财产。

知识是富人随身携带的一笔巨大财富。钢铁大王卡耐基、石油大王洛克菲勒等巨富们已经具备了赚大钱的能力，所以他们不惧怕失去财富，因为即便失去财富，依靠他们所具备的赚钱能力，很快又会使自己成为亿万富翁。因此，钢铁大王卡耐基说：“你可以把我的资金、厂房、设备全拿走，只要人不动，十年后我还是世界第一。”

可见，学习可以让自己具备挣钱的能力，这是致富的关键环节。巴菲特有一句投资名言：“如果你不懂它，那么就别做它。”可见，努力学习直到你“懂”为止才是投资致富成功的保证。在当今社会，贫富悬殊之所以越来越大，说到底，还是人与人之间的赚钱能力的差距越来越大了。

学习的途径无非有两条：一是向书本学习；二是向人（那些先富起来的人）学习。

向书本学习，是初涉投资理财的人必做的事。因为许多初级的赚钱知识和

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能力，书本里都可以提供给你。而且通过读书学习，你可以很快地掌握一些赚钱的知识，避免走太多弯路，也为自己赢得了更多的赚钱时间，为提高投资成功率即赚钱的几率打下良好的基础。

有一项对全世界富人的调查结果显示，90% 以上的富人是通过学习获得了致富的知识和技巧后才过上富裕生活的。近些年，韩国产生了一大批年纪很轻的新生代富豪，他们中的半数人都是读书狂，他们通过读书获取到了财富知识，也提高了赚钱能力。

“懂得运用知识的人最富有。”这是美国麻省理工学院经济学家莱斯特·梭罗的一句名言。言下之意，就是说能否运用知识及掌握技术，是决定 21 世纪贫富差距的关键，而运用知识及掌握技术靠的就是学习。

只有通过学习，掌握了一定的知识，才能自主地、辩证地、正确地对待创业及工作过程中出现的问题。也只有自己掌握了相关知识，你才能甄别投资过程中出现的假象，才具有观察问题、分析问题、自行决策的能力，才不会随大流地盲从于他人去做投资，从而能较为准确地判断这是投资机遇还是投资陷阱，最终就能在最大程度上避免投资风险。古语所说的“授人以鱼，不如授人以渔”说的就是具备能力的重要性。

我曾经在一次理财讲座中做了一个模拟实验。百年不遇的金融危机爆发了，有一家银行因无法渡过这一难关而面临倒闭，于是银行发生了挤兑。假设所有听讲座的人都有钱存在这家银行，我问：“你们会不会参与挤兑？请会参与挤兑的人原位不动，不会参与挤兑的人站起来。结果，只有两个人站起来。”

他们是这样解释自己为什么不参与挤兑的：他们事先学习过保险法，保险法规定，一旦银行发生倒闭，每户最高只有 100 万元的保障。因此他们在存款的时候就了解过，这家银行已经参与了存款保险，而且在存款之前，他们已经将巨额的存款分至几家银行存入，所以在这家银行的存款没有超过 100 万元。这样，这家银行倒闭后，他们还可以获得保险公司的赔偿，所以没有必要去挤兑。

从这个小案例中就可看出学习与不学习的差别。万一哪个富翁因没有学习

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

保险法，将几千万的存款都存在这家即将倒闭的银行，那他就惨了，因为他最多只能获得 100 万元的赔偿，其余的钱财将化为泡影。

在如今这个经济社会中，“脑袋决定钱袋”已经是一个不争的事实。亿万财富买不到一个好的想法，一个好的想法却可以赚来亿万家财。这就是“脑袋决定钱袋”的形象说明。

要想在当今这个复杂多变的投资环境中获得成功，你必须得有一个好脑袋。赚钱的好脑袋不是天生的，它是后天学习培养的。要想拥有一个好脑袋，你就得学习。而学习，就是对自己的一种最大、最好的投资。这笔投资所创造的财富，可能会让你自己都无法预想：学习的回报怎么会有这么大！

但是，投资自己也需要花费巨大的成本：一是时间，二是金钱。

许多时候，你想将书本中涉及的信息、介绍的方法和智慧完全吸收，就需要花大量的时间与精力，重复多遍研读。股神巴菲特就曾下定决心，不把格雷厄姆的书读上 12 遍就决不开始投资。

韩国有一位经营服装卖场的年轻富豪也说：“凡是与服饰和时尚有关的杂志，不管三七二十一，我全都不放过。在时尚界我算不上专家，因此，我要比别人多花 10 倍乃至 20 倍的精力去学习。”

而那些失败者，他们中的多数人从来舍不得投资时间在学习上。他们在创业或理财时总是显得很急躁，舍不得花时间学习投资对象的特点，也不肯花精力去研究投资领域的门道，结果当然是由于“不了解、不熟悉”而导致失败。

其实，在投资之前花足够的时间和精力做足功课，就能取得事半功倍的效果。磨刀不误砍柴工，说的就是这个道理。

64. 一定要让自己品牌化

如今，新公司越来越多，大家面临的市场竞争越来越激烈，企业的发展也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面临着更加严峻的考验。在这种赢家为王的大环境下，连很多大企业都在一夜之间倒闭了，中小企业的前景当然也更加不容乐观。

这些失败的小企业最缺乏的就是品牌意识。如果不能为自己创造知名品牌，形成核心产品，企业的凝聚力就会逐渐涣散，最终无法形成核心竞争力。

所以，想要立足市场，不断向前发展，就一定要有自己的品牌。天津的知名小吃“小宝栗子”是一个很好的例子，它就经历了从无到有，从小到大的过程，以品牌建设为先导，成功地杀出了一条血路，形成了自己独特的优势。

“小宝栗子”的经营者在1996年完成了商标注册，开始了品牌建设。两年后，“小宝栗子食品商店”在黄家花园西安道口成立，现炒现卖的栗子吸引了很多顾客。没过多久，它就开始了公司化经营。除了栗子以外，公司还兼营各种烟酒食品。到1999年，“小宝栗子”在天津市河西区大沽南路开设了分店。从默默无闻的个体经营到连锁经营，短短三年“小宝栗子”就取得了巨大的成功，原因就是它的经营者始终致力于品牌建设，品牌打造出来了，公司的发展基础自然也就打好了。

“小宝栗子”这样的成功并非个案。比如另一家食品公司——天津市的“大桥道”，它创建于1980年，主要售卖糕点和汤圆，自成立之日起，它就将品牌化建设放在了第一位，努力打造自己的核心优势，经过近30多年的经营，现在它已经成为同行业中的知名品牌，它的产品遍布全国，销量稳居同行业前列，成为食品超市进货的优先选择厂家。

其实，品牌与生意的大小无关，哪怕我们最初只是在街边支一个小摊做生意，也能打出响当当的品牌来。只要你用心经营，努力让自己的商品品牌化，让大家在第一时间记住你，你就一定能够在激烈的竞争中脱颖而出。品牌化就是知名度，也代表着顾客的认同度。

最后我们要知道，品牌的建设不是短时间内可以做到的，它需要一个漫长的形成和发展的过程。看看苹果公司的发家史，拥有乔布斯这样的天才经营者，苹果也用了近二十年，才完成了一个世界级品牌的塑造。所以，经营者一定要有足够的耐心，在打造自己的独特品牌时，不能急于求成，也不能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

急功近利。

65. 好的形象与口碑

一家好的公司想从激烈的竞争中脱颖而出是很困难的事情，因为大家都在思考怎么才能站在最前面，引领潮流。要形成自己的核心竞争力，打造好的形象和口碑就成了最重要的环节。

好的形象是什么呢？它是指公众公司的内部人员对于你这家公司的评价和总体印象。如果这个评价是正面的、良性的，就说明消费者对于你的公司和产品是信赖和认可的，并最终形成了对于品牌的忠诚度。这就是好的形象会为企业带来效益，帮助创业者取得成功。如果这个评价是负面的，说明企业的品牌难以深入人心，这对企业的发展是十分不利的。

1985 年，张瑞敏收到了一封客户的投诉信，来信称海尔的冰箱质量有问题。张瑞敏立即到库房，让人把 400 多台冰箱全部排查了一遍，结果是惊人的，竟然有 76 台冰箱存在质量问题。

张瑞敏十分生气，他当即将全体员工叫到车间，征求大家的意见。许多员工提议说，把这些产品以内部价格卖给职工，只要不对外出售，应该没什么问题。

张瑞敏说：“我要是允许你们把这 76 台冰箱卖掉了，不管卖给谁，都等于允许你们明天再生产 760 台这样的冰箱。”他义正言辞地表示这些冰箱必须全部销毁，说完，他抡起大锤就向冰箱砸去。

在那个年代，一台冰箱的价格相当于一个员工 20 个月的工资。看着眼前的 76 台冰箱全部被销毁，现很多员工都流下了痛惜的眼泪。

在“砸冰箱事件”之后，张瑞敏多次针对产品的质量情况召开全体员工大会，展开深入探讨。当时的很多厂商都将产品划分为一等品、二等品、三等品以及等外品。但张瑞敏对员工说：“我们的产品只有两种，一种是合格品，一种是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

非合格品。”

虽然这件事使海尔公司在当时损失惨重，却在消费者心中树立了良好的口碑和形象，“海尔”也因此成了优质产品的代名词。

在今天，中国的消费者已经从物质消费转向商誉消费，人们在购买产品时不仅讲求产品的质量，也会考虑商家的信誉，以及它在公众心中的形象和知名度。也就是说，谁的知名度高，哪一家的产品口碑和企业形象好，它就能在市场竞争中取胜。所以，对企业来说，必须创建良好的口碑和形象，才能取得长赢；否则就算赢得一时，也早晚会搬起石头砸了自己的脚。

令人欣喜的是，现在很多企业都已认识到这一点，开始注重自己的企业形象。但企业形象绝非“面子工程”，不是只做做表面功夫就可以赢得消费者的信任的。必须在经营管理中严守质量关，不允许一丝一毫的疏忽和纰漏出现，并且建立严格的事后追诉调查制度，才能最终实现企业形象的升级。

这是一项长期的系统工程，需要企业中所有成员的共同努力，这样才能由内而外塑造出独特的企业文化，使你的企业在市场竞争中立于不败之地。

66. 对“不负责任”零容忍

员工如果不负责任，企业就会生产出劣质产品。这样的产品流入市场，不管你投入多少资金，也无法挽回损失。所以，企业管理的最高境界就是把每一个微小的细节做到极致，杜绝劣质产品的出现。

想要做到这一点，我们就必须要求员工在工作中认真负责，把好每一关。对不负责任的现象要实行零容忍的原则，发现一例处罚一例，并且加强员工的责任意识，才能使得企业生产的每一个环节都处理得很好。

现代企业已经在普遍执行这一项标准：零缺陷。这是对于产品质量的极致追求，即所生产的产品必须达到 100% 的合格率。因为只要有一件次品流向市场，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就会令企业形象受损。因为消费者关注的不是你还有 99 件产品合格，他们会始终盯着这一件次品，并在心中形成一个深刻的记忆点。

无数的案例表明，不合格的产品带来的负面影响是巨大的，比如现在的中国奶粉企业，由于不良奶粉的出现，已经让消费者对于国产奶粉不感兴趣，转而通过各种渠道购买进口奶粉，哪怕价格昂贵，也要绞尽脑汁地从国外代购。便宜的国产奶粉变得无人问津。假如当初国产奶粉商在生产中严格管理，还会出现这样的后果吗？我想肯定不会的。

我们只有让消费者对自己的产品 100% 信任，才能给他们一个掏钱购买的理由。因此，如果你经营一家企业，那么你所生产的产品必须是消费者信得过的，能够让人放心购买才可以。

好的企业和好的产品，都来源于经营者对质量“零缺陷“的追求；同时，良好的口碑和品牌形象也来源于这一原则。想达到这个目标，你和全体员工就必须同时具备高度的认真负责的精神，要把这种精神作为一种经营理念写入企业文化，并且以身作则，然后才能以更高的标准来要求员工。

要实现“零缺陷”，就必须对劣质产品“零容忍”，对于员工不负责任的行为绝不宽恕。坏的产品和坏的习惯就像情绪，它会迅速传染。比如在同一个办公室里，如果有些人时常在工作中“开小差”，做事三心二意，一旦上司不在身边，就马马虎虎应付了事。长此以往，不仅这个员工工作效率下降，产品质量会出现问题，更严重的是，他的所作所为会立刻影响到他的同事对待工作的态度。当这种现象刚出现时，如果没有被制止，反而被管理者纵容，时间久了，公司就会形成一种集体不负责任的坏风气。

这样下去，你的企业又怎么能够生产出让消费者放心和信得过的产品呢？即便规模再大，资金再多，也不可能赢得顾客的认可。你必须本着对消费者负责的精神，像乔布斯那样，努力使自己的产品能给消费者带来极致的体验，这样你的企业才能获得更多消费者认可，占领更大的市场，获取更大的经济效益，你的事业才能取得成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

67. 确认自己是一个诚信的人

投资理财做生意，诚信是根本，也是决定性的因素。举一个很简单的例子，假如你这个人一贯很讲诚信，名声在外，在行业内有着良好的口碑，那么当你想求购一批货物时，就算你的资金暂时遇到了困难，对方也可能先让你把货物拉走，卖出之后再结款。这就是对于你的诚信品质的信任。反之，如果你是一个信用度不太高的人，对方一定不会答应，而且会要求你先付款再拿货。

这便是诚信的价值，诚信度高的人，没钱也可以办事；诚信度低的人，有钱也办不成事。这种强烈的对比，充分说明了诚信是一种多么可贵的品质。

现实中，许多中国人普遍缺失诚信，自己不讲信用，却要求别人必须有诚信。不仅生意场上如此，管理中有些领导也表现出了这样的一面。比如一些公司的管理者，他们经常向员工随口许诺，却迟迟不兑现，这种许诺虽然能带来一时的激励效果，但由于没有兑现，反而带来了很坏的影响，在以后的工作中使员工对领导和公司产生意见和隔阂，而且以后不管他承诺什么，员工都不会再相信了。

还有一些人，他们朝令夕改、反复无常，不但让他自身的权威性大打折扣，也会使自己的员工无所适从。只有那些说一不二、重诺守信的领导才能让员工敬重和佩服，并乐于去追随他，跟着他打拼事业，共同把公司经营好。

不讲诚信是要付出代价的。我在经营者论坛上遇到过一位公司的负责人，他对我讲了一个故事，他说："我有一位同事，负责行政部门的工作，他经常在考核前员工许诺，只要你完成了考核指标，我就给你增加福利，员工听了很高兴，工作时充满干劲，提前把指标兑现了，结果在考核时，这位负责行政部门的工作的同事却对增加福利的事情只字不提。结果他几乎每个月都会遭到员工的举报投诉，后来老板没办法，虽然他的资历很老，也只能让他走人了。"

你看，一个当领导的如果不讲诚信，失去的是人心；一家公司如果不讲诚信，失去的就不只是员工了，还包括整个市场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如今，人们在智商等先天方面的差距已经在日益缩小。这就表明，在竞争中起决定作用的已经不再是智商，而是情商。情商里面就包括了诚信，我们说到就要做到，如果做不到，就干脆别说。员工不应随便吹牛欺骗公司，管理者也不应向员工随口许诺，作为企业，也千万不可给客户和合作伙伴开出一张又一张的“空头支票”，这些都会极大地损害彼此之间的互信关系，后果严重。

68. 始终追求突破自我

一个人如果每天都朝九晚王，像大多数上班族，一天 24 小时，奔走在单位、公交车和家的三点一线上，像流水线一样过着自己的生活，时间久了，这样的境况对于他们来说既有利也有弊。利的一面是，他们在单位的业务能力会越来越强，工作逐渐得心应手；但弊的一面显然更值得担忧，因为他们经常采用同一种方式处理问题，习惯了当前的状态，思维模式就会渐渐僵化，始终停留在当前的水平上。

他们已经形成了惰性，也不再进行积极的思考。这样的结果，无论是对于员工本人，还是对于企业的发展来说都是不利的。

人的潜能是无限的，但最怕的就是人为地给自己设限。一旦你满足于当前的状态，习惯了现在的生活节奏和收入水平，你的人生就很难再有所突破。

有一个关于跳蚤的实验，人们把跳蚤关到一个透明的柱形容器内，在容器上方加上盖子。这样一来，跳蚤每次跳起来的时候，都会撞到盖子上，被狠狠地撞下去。反复多次之后，跳蚤吃够了教训，也终于找到一个合适的高度，它会使自己跳起来时不会撞到盖子上。

这时候，实验人员拿开了盖子，我们看到了一个让人伤心的现象：在接下来的几天中，跳蚤不停地还是向上跳着，但它始终也没能跳出这个容器，每次都跳到自己设定好的高度就落下去，即便盖子拿掉了，它也不敢再增加高度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

跳蚤的悲哀就在于，习惯使它轻易地为自己设了一个最高限，它以为自己只能跳那么高了，无法再向上跳，因为那个惩罚将会十分痛苦——它会狠狠地撞到盖子上。而一旦形成了这样的心理定式，当障碍物消失时，它也仍然会被困在容器内无法脱身，而此时困住它的其实不是盖子，而是它自己。

在生活当中，很多人就像这只跳蚤一样，不管是创业还是理财，抑或是在单位工作上班，他们都觉得自己在某方面已经达到了一个极限："我就这样了，再努力也不会有成果的。"他们为什么无法突破自己？这背后的原因很简单，一方面是因为惰性，满足点比较低，即目前的状况已经达到甚至超过了自己的期望值，所以不想再努力了；另一方面是因为不自信，觉得自己最多也只能做到这样了，由于过去遭受过教训，他们对自己的能力也产生了怀疑，也就放弃了继续突破自己。

投资理财也是这样，有的人开店，每月能赚两三万元他就满足了，觉得很好。于是五年过去了，他的店还是这个水平；十年过去了，仍然是月入几万元的样子。同样的条件，换作一个进取心较强的人，可能只用了四年，就开起了自己的连锁店，成为月入几十万元的民营企业家了。

想成功，就得突破。既突破自己的过去，也要升华自己的内在，释放潜能。一个人想要突破自己，就必须克服这两种状态，利用外界的压力逼迫自己从懈怠、松散的工作状态中走出来。我们需要不停地给自己设立更高的目标，而且要相信自己能做得更好，只要努力，就可以不断地解决新的问题，跨上新的高度。

69. 不要回避任何缺点和问题

一个人的成功，很重要的一点在于他从不逃避问题。在管理学和投资学领域，解决问题的能力都是判断人才和庸才的一个重要标准。能够解决问题的人，他们可以被称为人才；不能解决问题的人，他们只能是庸才。而且，庸才经常

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

逃避问题，拖累团队，乃至毁掉企业的业绩。

现实中，许多人并不是缺乏解决问题的能力，而是缺乏解决问题的意识，同时也缺乏一种积极面对问题的态度。更有甚者，他们回避自己的缺点，明明是自己的不对，他们还觉得是别人的错，而他自己很完美。

比如一遇到问题，他们首先想到的不是怎么去解决，而是怎样去回避：这不是我的责任，应该由别人去完成。或者：这事跟我没关系，而且我也不敢去做，做也做不好。诸如此类的念头，都是不敢面对缺点和问题的表现。

如果你回避问题，那么你永远也无法解决问题。我们可以有这样或那样的缺点，但一定不要把头埋进沙子，充当鸵鸟。在很多时候，问题无法解决并非我们能力不够，而是由于你早就习惯了不去面对，因此才使情况越来越糟，直到失去纠正的机会。从现在开始，你就要树立一个原则：不管遇到了什么问题，我只有积极地去面对，才有把它解决的可能性。

怎样提升我们解决问题的能力?

第一，我们在做一件事情之前，先想想我们的目标是什么。

有些人一天到晚忙得焦头烂额，工作却没有多大成效，就是因为他的目标分散，没有抓住主要问题，也没有针对目标做出正确的计划。不管做任何事，只有抓住问题的关键点，结合实际需要，我们才能集中全力去攻破它。

第二，做事之前要有规划，要做好充分的准备。

切记不要在问题发生时才临阵磨枪，急匆匆上阵，结果到处漏雨，不仅什么都解决不了，反而自乱阵脚。美国的巴顿将军经常教导士兵说：“我们要花大量的时间为进攻做准备。一个步兵营进行一次配合很好的进攻，至少需要花两个小时来准备，匆忙上阵只会造成无谓的伤亡。在战争中，没有什么不是通过计算实现的，任何缺乏细致、合理计划的行动都不会有好的结果。”

第三，平时注意培养自己的人际沟通能力。

良好的人际沟通能力可以帮助你提前解决问题。我们经常跟人打交道，几乎所有问题都离不开与别人的沟通。而很多时候，问题的产生就是由于沟通不畅造成的。平时沟通好了，问题就可以被掐死在萌芽状态，也就不会暴露我们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的缺点了。

第四，想要使实际问题得到更好的解决，还要让自己具备极强的执行能力。

可是光有目标和决心是远远不够的，如果只说不做，就算胸中有一万套方案，却迟迟不见有实质性的行动。最后，问题仍然还是问题，还被放在那儿纹丝不动，最后甚至有可能转变成更严重的问题。

当然，最好的方法，莫过于预知问题。这就要求我们必须使自己具备很好的预见能力，要做到未雨绸缪，在还没下雨时，就提前准备好雨伞，设想企业的未来发展，预知可能遇到的风险。这表明，如果我们不能将这些可能出现的问题扼杀在摇篮里，就要对此提前做好心理准备，事先准备好几套可行的解决方案，当问题发生时，才能从容不迫地应对。

在投资理财和创业中，存在各种各样的问题都是正常的，因为没有问题才不正常。所以，在遇到问题时，不要回避自己的缺点，而是应该迎难而上，积极面对。只有这样，问题才有可能迎刃而解。

70. 与其打倒对手，不如与他合作

做生意就会遇到对手，你对竞争对手会采取什么策略呢？我曾经做过一次调查，结果参与调查的 200 名企业家，有 87 名认为“应把对手击败”，只有 12 家认为“应该合作双赢”，另外竟然有 101 家觉得“最好把对手置于死地”，不要给它任何机会。

有位经理说：“毕竟是竞争对手，如果你不彻底打倒它，吞并它，等它缓过神来，它一定会吞并你，不会给你机会的。”

出于这种担忧，许多企业家都认同“打倒对手”的理论。但在我看来，这恰恰是一种极端的和不可取的方式。聪明的企业会选择一种更为友好和温和的解决方法——将对手变成朋友，寻找一切机会实现双赢，共同协作去占领市场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

将敌人变成朋友其实是消灭敌人的最好方法，因为当对手的实力跟你不相上下时，即便你成功地消灭了它，你付出的代价和损失也是相当惊人的，结果很可能两败俱伤。可如果化敌为友呢？你们不但都能避免争斗会带来的损失，还可以实现强强联合，互利共赢。

在 1957 年，约翰 · 列侬还是一名默默无闻的普通歌手。在一次小型演出中，约翰认识了年轻的保罗 · 麦卡特尼。保罗对约翰的唱功提出了很多批评建议，并指出约翰的吉他弹得也很差。约翰非常不服气，直到保罗用左手弹奏了一曲之后他才改变了自己的想法。约翰听了保罗的演奏，内心受到了极大的震动，心想这家伙将来一定会成为自己的对手，与其如此（与他争个你死我活），还不如现在就和他成为搭档，这样才有了后来风靡全球的“披头士”乐队。

由此可见，与著名的比尔 · 盖茨和苹果公司乔布斯的合作案例相比，约翰可谓更有远见卓识，在对方还没有成为对手之前，就把他拉了过来，两个人不仅没有成为竞争对手，反而成了合作伙伴，共同取得了辉煌的音乐成就。

在这个市场环境中处处存在着竞争，竞争是社会进步的助推器。竞争能使我们的个人能力不断得到完善和提升，也能使我们的企业不断地发展和壮大。因此，能够成为竞争对手的人，他们的实力都不容小觑，至少实力与我们旗鼓相当，甚至比我们更加强大。

面对一个这样的对手，理智的做法就是避免鱼死网破，被第三方得利。更明智的方法是将竞争对手变成合作伙伴、互通有无，进行资源合作，达到优势互补，共同开拓市场。但做出这样选择的前提是，我们要了解对手的实际情况，然后综合各方面因素进行考量，最终制定出解决方案。

还有一点很重要的是，究竟什么时候适宜与对手合作，什么时候应该将对手打倒，对此需要具体问题具体分析，不可一概而论。比如微软公司之所以与乔布斯的苹果公司进行合作，是因为两个企业之间存在着巨大的利益共同点，有着广泛的利益交集，可以共同发展。约翰与保罗的组合能够成功，也是因为两人之间能够形成优势互补。假如一家公司和你的公司不仅不具备利益共同点，反而处处都存在着竞争，利益冲突又不可调和，这样就没有合作共赢的必要了，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

只能去积极面对这种对立关系了。

同时我们还要注意，你的企业在选择可以合作的竞争对手时，有一点需要特别慎重，那就是对手的经营管理者的为人处事方式——他的行事风格、战略目标是什么？人品如何？综合分析这些信息后，再判断是否值得合作。作为企业的决策者，你务必要清楚这一点，以免跟对手合作不成，反而被利用。

71. 可以胆子大，但不要闭上眼

勇气是需要建立在对一件事情有把握、看得见的基础上。如果在对一件事没有把握，缺乏理性分析和判断时就冲上去，勇气就变成了鲁莽，也变成了一种无知。

创业成功的人大多都是敢想和敢拼之人，从来都不缺乏勇气。他们创业的结局也无非有两种：一种是成功，一种是失败。成功者富有勇气，失败者也不缺乏胆量。因此，如果我们对投资创业下一个定义，可以说它是一件风险很高和压力很大的事情。

因此，创业首先一定要富有胆量，敢想别人之不敢想，做别人之不敢做，争取做第一个吃螃蟹的人，只有这样你才能抓住最大的商机，赶在别人前面在激烈的市场竞争中获利。“撑死胆大的，饿死胆小的”说的就是这个道理。

其次，也并不是胆子大就一定能成功，否则成功的门槛也太低了，全世界到处都会是亿万富翁了。勇气只是成功的一个必要前提，在勇气的背后，则是一些更重要的品质——细心和专业。在大胆前进的同时，你还需冷静分析，掌握扎实的专业知识，事事都要做好准备，不打无把握之仗，才可笑到最后，不给别人当炮灰。

我们知道，“亚马逊商城”是全球最大的电子商务网站之一。可在当时，在网上销售图书算得上是一种大胆疯狂的举动，所以说贝索斯是一个具有超凡

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

胆识的人。但实际上，贝索斯也并不是一味地蛮干。通过对市场和产品周密的分析和研究，贝索斯准确地发现了电子商务的发展潜力，以及以图书为主营项目的利润空间，然后才开始了冒险之路。

第一步，是确立目标；第二步，就是必须在拥有了十足的把握之后放手一搏，这样最后成功的几率就会非常高了。

所以，在商场上可以胆子大，但切记不要乱打乱撞，胡乱冲锋。否则你就不是在创业，而是在过家家了。单凭运气是很难成功的，在创业之前，一定要做市场调研，对将要进入的项目做好足够的研究和分析，再去激励自己的勇气，才有最大的胜算。

72. 冒险的前提是你能承受失败的代价

投资创业之路上，充满了我们难以预期的风险，即便做好了万全的准备，我们的创业也未必一定成功，有句话叫做“一着不慎，满盘皆输”，说的就是一旦某个环节失误，就可能遭到毁灭性的打击。也就是说，即便你已经拥有了冒险的资本和勇气，也要事先考虑好失败的代价是什么，以及自己能否从容地承受。

我经常对一些准备创业的人说：“你先不要想着如何成功，还是先想想假如输光了该怎么办吧！”许多年轻人对此不解，他们辩解说：“苏老师，我早就分析好几百遍了，这事一定成！怎么会失败呢？”

你看，越是这种心态，他的创业之旅就越充满了风险，因为他根本就没有做好接受失败的心理准备。我们在决定创业或者做一项重要决策前，首先要考虑的不是成功了会怎样，会给自己带来多少回报，一定要先想清楚：一旦失败了我会损失多少？这些损失是否在我的能力可以承担的范围之内？

把可能的损失计算清楚，再想想是否划算，你才就此具备了挑战未知风险

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的资格。有些东西是我们永远都输不起的。比如健康，如果创业需要付出健康，你干不干？有一个上海的年轻人，他花了6年的时间建立了一家网站，等到终于高价卖出套利后，年仅37岁的他也患了癌症。这种透支身体造成的后果，在许多年轻创业者的身上都出现过。有一句话“很多人在三十岁之前用健康换一切，三十岁之后则用一切换健康。”那么这样的创业代价，对你而言就是很不划算的。

有一个人创业失败了，他不仅赔光了所有的本钱，还欠下了大量的外债，这个人觉得自己没必要再活下去，于是，他决定投河自尽。

这时一个智者走来，问年轻人为什么要轻生，年轻人说：“因为创业失败，已经输得一无所有。”

智者说：“你怎么会一无所有呢？你全身拥有着数不清的财富。”

年轻人不解，智者说：“这样吧，我用50万买你一只胳膊，你看怎么样？”

年轻人摇了摇头。

智者说：“我出150万，买你一双腿。”年轻人连连摆手。最后，智者又表示，愿意出一个天价，把年轻人的脑袋买走。

这时，年轻人彻底醒悟，原来自己是如此在乎生命，于是他打消了轻生的念头。

假如一件事情或者一份工作需要你花费很大的心血，甚至以健康为代价去完成，那你就要慎重考虑一下是否要去做了。另外需要再次强调的是，世界上任何一个国家、任何一个行业的市场都充满了不确定因素，没有哪一个项目是在一开始就能确定是稳赚不赔的，你在做投资和采取行动之前，必须考虑到其中的风险。仔细想想，一旦失败，自己是否能够承受？如果有足够的资本接受失败，再行动也不迟。

因此，我总是建议创业者先对手中这个项目的创业风险进行全面详细的评估，参考专业人士的意见，用一段时间冷静地思考一下都有哪些预期的风险，再对自己的总资产进行一下评估，固定资产有多少，流动资产有多少，手里有多少的周转资金等等，这些都是创业前要充分考虑在内的。

之所以要这么做目的很简单，一旦创业失败，我们可以有一个心理准备从

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

容地接受，然后总结教训、东山再起，而不是像这个年轻人一样选择自尽。另外，我们也要留出足够的家庭预算和存款——这笔钱是千万不能动的——它是维持家人生活的基本资金。要知道现实生活中，绝大多数的投资者都是拖家带口，上有父母，下有儿女，作为家庭的顶梁柱，必须优先考虑自己的家庭责任，再去为创业做准备。

73. 把复杂的事情简单化

我们知道有一个叫奥卡姆的人提出了“如无必要，勿增实体”的主张，他的这个主张被人们称为奥卡姆剃刀定律。在《箴言书注》中奥卡姆又提出：切勿浪费较多东西去做用较少的东西同样可以做好的事情。简而言之，我们要把复杂的事情简单化。

现在，奥卡姆的主张已经被很多企业和有志于做一番事业的人所推崇。其实原因很简单，复杂的问题让人摸不着头脑，无从下手。不管做什么事情，越简单当然就越容易被人理解，也就越容易执行，解决起来也容易。

我们也可以发现，许多公司处理事情的程序变得越来越繁琐。比如你每天来到单位，就会看到在办公桌上有一摞厚厚的文件摆在眼前，还有各种事项等着你去完成，纵使你有雄心壮志，在如此复杂的工作流程面前，也会变得全身虚弱，感到无能为力。

发现新大陆后，哥伦布驾船成功地返回了英国，受到了英国女王的接待。在宴会上，有一些贵族对他的成就很不屑，他们认为这有什么呀！不就是驾船去环游世界嘛！听了人们的议论，哥伦布微微一笑，站起身来，出了一个测验题，他请在座的人尝试将鸡蛋小头朝上立在桌子上。

贵族们心想这没什么了不起的，纷纷尝试，却没有一个人成功。这时，哥伦布拿起了一颗鸡蛋，啪的一声就把它磕碎了，然后成功地将鸡蛋立在了桌子

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上。有一名贵族见状马上大叫："你这是耍赖，太不公平了，难道就这么简单吗？那我们都能做到！"

这时，哥伦布才不慌不忙地说道："当然，有些事情在一些人眼中非常简单，但有一个前提，必须由别人指出来怎么去做。比如发现新大陆，我的方法也很简单，那就是驾船一直向同一个方向行驶，然后就到达了目的地。"

怎么使自己的工作变得简单高效？看看哥伦布的例子，他之所以能够取得成功，成功地发现新大陆，就是因为他简单直接的思维。做事情就是这样的，如果我们总是想象得特别复杂，那么想找到破解的办法就会很难。

不论是工作还是创业，聪明的人都善于将复杂的问题简单化。因为他们深深地懂得，越是简单的就越是有效，越是复杂的可能就越无效。一本真正的好书，读起来浅显易懂，而那些晦涩难懂的书，则可能只是一些粗糙的作品。真理就是如此简单：越是复杂的事情，就越需要简单处理。

所以，能把复杂问题做简单化处理的人，他们才真正具备一种成功的大智慧。我们有时也可以做到简单直接，但因为思维混乱，难以静下心来，因此才将简单的事情复杂化处理了。这时，我们需要的就是平和的心态，找到问题的根本，然后一步到位，绝不能绕弯子。纠正了这种认知上的错误，我们就能把很多让人头疼的工作快速地处理完。

74. 做人要不拘小节，但做事要一步到位

成功者需要拥有一种率真的个性，因为人们都喜欢跟不拘小节的人打交道。不过，在工作中我们却不能草率行事，而是要格外重视细节，争取做到完美无缺，以免埋下隐患。

有一个士兵，在上战场前他的马掌坏了，他就跑到铁匠那里去补马掌。但是铁匠遗憾地告诉他，铁钉不够用了，让他等几天再来牵他的马。士兵十分不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以为意，笑道："就缺一个铁钉，没什么。"

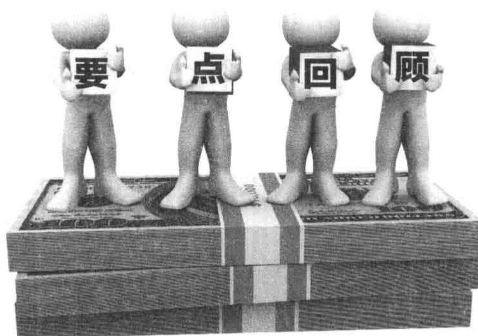
士兵就这样骑着一匹马掌上少了一颗铁钉的战马奔向了战场。结果发生了什么呢？就在战事最吃紧的时候，他胯下的战马那只少了一颗铁钉的马掌脱落，士兵从马背上摔了下来，被敌人杀死。正是由于这名士兵的失误，这场战争本国军队也失败了，最后他的国家也灭亡了。

这表明，有时一件事情看起来完成得差不多了，其实还差得多。而正是缺少的这一个环节往往会导致十分严重的后果，让事情满盘皆输，之前的努力全都付诸东流。因此，不管做任何事，我们都一定要一步到位，力求尽善尽美，不要给未来留下隐患。

魔鬼经常隐藏在细节之中，你千万不要小视了这些细微之处。一个连自己房间都打扫不好的人，他是很难打扫天下的。一个连小数点都认不清的人，他也很难在股市上赚到钱。虽然这些都是细节，但也都决定着我们许多事情的结果。在现实生活中，对于自己和别人都有益的事情，再细微也要做到。

在行动的时候，不要去看事情的大与小，也不要只想去做所谓"最重要的事"，这并非决定我们做与不做的依据。成功者不可忽视任何一个细节，越是小节，就越要关注与重视。要知道决定成败的往往不是那些最大的环节，而是这些不起眼的小事情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1　如果企业长期进入了由人情推动的轨道，管理便失去了意义，你的企业也开始面临“死亡”。当你处在领导的岗位上时，应该不近人情，规则至上——这不仅是为员工好，更是对你的事业负责的表现。

2　如果你是对的，不要害怕得罪人！记住这句话，它会帮助你在创业的初始阶段迅速树立自己的权威，建立起一家公司应该有的高效率秩序。

3　员工和老板始终都不是一条心。你以为他是你的，其实他是他自己的。

4　一件物品，需求量除以产量，就是它的价值。如果一件物品需求量非常高，产量却很低，它的价值就很高，比如黄金、钻石这些稀有物品；反之，如果一件物品需求量不高，产量却很大，到处都是，就会变得十分便宜，甚至完全不值什么钱了。

5　要始终盯紧客户的需求，而不是把赚钱列为最重要的目标——这是在市场竞争中获胜的关键，谁抓住了客户的需求，谁就在市场争夺中占据了优势。

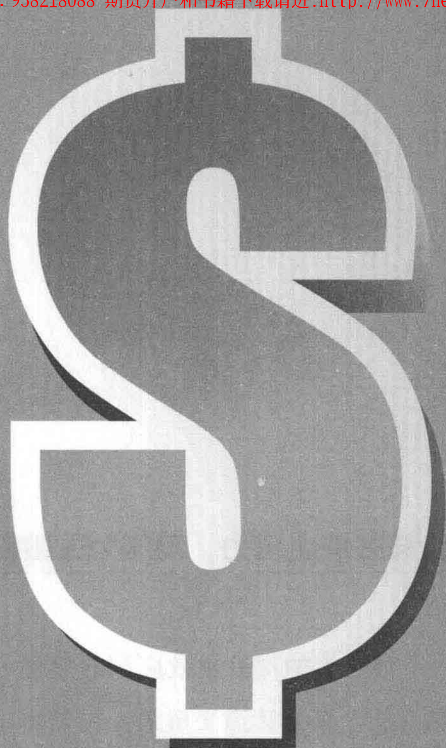
6　强强联合，指的就是优缺互补，性格、能力等各方面都要契合在一起，才能起到 1+1 大于 2 的效果。也就是说，虽然我们身边可能并不缺乏优秀的人才，但并不是每一个优秀的人才都能成为你很好的合作伙伴。

7　成功的秘密在于规则：穷人之所以穷，是因为在一开始他们就没有变富的野心，也缺乏打破规则的勇气。这是他们和富人、成功者最大的不同。后者敢于突破旧规，创建属于自己的新规则，因此他们虽然智商和情商与普通人差不多，但他们具备超凡的胆量，敢想敢做，创立了新规则，很自然就取得了成功，改变了自己的命运。

8　如果不能为自己创造知名品牌，形成核心产品，企业的凝聚力就会逐渐涣散，最终无法形成核心竞争力。

9　解决问题的能力是判断人才和庸才的一个重要标准。能够解决问题的人，他们可以称为人才；不能解决问题的人，他们只能是庸才。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 8

Money logic

怎样管理你的“公司”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

75. 用目标去催生压力，用压力去激发活力

有一个很著名的“鲶鱼效应”的故事：据说挪威人喜欢吃沙丁鱼，尤其喜欢吃活的，那样味道更鲜美。可是市场上的沙丁鱼活着的很少，主要是因为沙丁鱼对环境的适应能力极差，它们在被打捞上来之后很快就会死掉。渔民为了能把沙丁鱼卖出好的价钱，想了很多办法，可是沙丁鱼仍然会死去。后来有一位船长发现了一个方法，能够让沙丁鱼活着来到市场上。原来，他将几条鲶鱼放进盛装沙丁鱼的鱼篓里，而鲶鱼是一种食肉鱼，沙丁鱼害怕自己成为鲶鱼的美餐而不停地游动，如此一来，在到达海港时，沙丁鱼还是活的。

沙丁鱼为何能活下来？没错，它们活下来的动力就是鲶鱼的追赶。如果它们不加紧逃生，就会成为鲶鱼的目标。而在管理中有一个“末尾淘汰”法则也是如此，如果你不努力，就会成为最后一名，然后就会被淘汰。

还有一个故事：在澳大利亚的一片大草原中经常有狼群出没，他们经常吃掉牧羊人的羊，这让牧羊人非常心痛。所以他们求助政府把狼群赶尽杀绝，以此来保护羊群。狼群被灭掉之后，羊群的数量很快增加，牧羊人再也没有痛失过一只羊。然而，他们慢慢发现，羊的质量逐年下降，很多羊早早地变成了老弱病残，羊毛也变少了。牧羊人这才了解到，狼群的消失使得羊群失去了生存压力，从而变得懒惰而不思进取。后来，牧羊人又请求政府引进野狼，这才使羊的质量恢复如初。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我经常在讲座中提到这两个故事，应用到企业管理中，这其实讲得就是压力催生目标的道理。企业是渔夫，员工就是沙丁鱼，鲶鱼就是压力；企业是牧羊人，员工是羊，压力就是狼。如果只有羊，员工就会消极怠工，效率低下；如果狼过多，羊就会被完全吃掉，压力太大，效果也会适得其反。

人天生具有惰性，如果没有压力就会时刻想要安逸，从而失去紧迫感。管理者如果不注意给员工施加压力，员工就会像沙丁鱼和羊群一样消极懈怠，失去战斗力，工作效率自然就不高。

聪明的领导会想办法让员工活跃起来，他们会为员工制定目标，而且给他们一定的时间压力。员工迫于压力就会激发自身的潜力，从而全力以赴地投入工作。

在一个团队当中，有一个鲶鱼或者狼的角色很重要，他是整个团队能否活跃的关键，也是达成目标的重要约束者。这个角色通常是由管理者来扮演，管理者一定要学会为员工制造适度的压力，以激励他们前进，否则，员工就会丧失忧患意识，成为一条失去目标的沙丁鱼和一群没有生存压力的羊。

在很多事业单位中，一些员工每天上班后无所事事，开开电脑除了打打游戏、“偷偷菜”之外，没有任何其他工作，整天混吃混喝，到了关键时刻就掉链子。这是典型的缺乏压力的表现，由于管理者要求不高，员工没有任务指标，自然就不会努力。

当然了，这个压力一定要适度，不能单纯为了制造压力而去压迫员工。现代有很多企业为了让员工时刻“忙碌”，给员工制造了很多不必要的压力，结果导致办公室内死气沉沉。这种情况就是压力过度了，如果员工始终处于高压状态下，精神就会过度紧张，从而引发焦虑甚至是沮丧，反而降低了工作效率。这种情况，管理者也要注意避免。

总而言之，施加压力的目的是为了激发活力，管理者可以通过建立起合适的竞争机制、启用能人、转变宽松的管理风格等多种渠道来实现，只要能够让员工感觉到紧迫感，在紧迫感中保持更高的工作效率，那么你的目标就算实现了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

76. 为你和你的员工制造梦想

我常问员工："你觉得在这里将会收获什么？"很多人坦诚地说："财富、地位、成就感、工作经验，以及梦想。"当我再问："那你的梦想是什么？他们的答案和第一个问题的答案一样。"

很显然，他们的梦想就是自己的梦想，和企业的梦想没有任何关系。所以，很多企业管理者会抱怨："现在的员工真是势利，好像来到这里就是为了获取利益，一点儿责任感和贡献精神都没有。"

真的是员工缺乏无私奉献的精神和责任心，还是企业缺失了为员工灌溉这些品质的环节呢？其实，答案很明了，很多企业者只让员工看到了"雇佣义务"，却没有让他们看到自己与企业蓝图之间的关系。比如，员工的梦想是得到更多的财富，你让他们看到的只有企业实现目标，他们的梦想才会实现吗？

很多企业都是这样，他们只告诉员工努力工作才会拿到更多的薪水，却忽略了告诉他们努力工作能让企业发展得更好，他们才会拿到那更多的薪水。缺失了那重要的一环，就等于缺失了为员工和企业梦想挂钩的机会。

这就是愿景的打造，其实就是将员工的梦想和企业目标相结合的过程，如果企业者从一开始就把两者割裂开来，员工的归属感和主人翁意识永远不会太高，他们会认为只要做好自己该做的工作，拿到应得的报酬，企业的发展前途与自己无关。在这样的情况下，企业与员工之间的利益关系就会突出，一旦企业遭遇困境，员工首先想到的就是别连累自己，赶紧逃跑，而不是留下来和企业共进退。所以，企业管理者千万不要忽视为员工"造梦"这一步，要使员工明白，只有在完成企业目标的前提下，自己的期待和梦想才会实现，从而鼓舞他们的士气，调动他们的积极性。

拿破仑就是一个会为员工造梦的大师。在进攻意大利之前，为了鼓舞士兵的斗志，拿破仑进行了一番充满"诱惑"的演讲。他告诉士兵，他将带领大家到世界上最肥美的平原上去，那里有数不尽的奇珍异宝和无上的荣誉在等着他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们。如此一来，人人都打起了十二分的精神，等着去缴获伟大的胜利。

我们常说，做事情最重要的是什么？就是事情本身的意义。如果这件事情没有任何价值，我们就会缺少去完成的动机。即便最终达成了目标，也得不到成就感。

给员工一个期待也就给了他做这件事情的理由。而有些领导者只喜欢给员工布置任务，却不告诉他们任务的价值。在这种情况下，员工就会出现应付的心理，这件事与我没有太大关系，我为什么要尽心尽力呢？

我们常在电视里看到一些战争场面，领兵将士高声呐喊着“前进！前进！”，可士兵们仍然不停地后退，就算喊到声嘶力竭，士兵们也难有高涨的士气。而那些在战前向士兵讲述这场战斗的意义的将军，只需一声令下，千军万马便立刻冲出千里，只是因为士兵们在战前得知，战斗胜利后他们可以围着火堆庆祝，喝酒吃肉，可以回家拥抱妻儿老小，以后就能过上好日子。这些美好的愿景鼓舞着他们，因为他们知道只有全力以赴地投入到战斗中才会实现这些梦想。

所以，管理者们切忌太过“现实”，既要给员工实际的利益，也要让他们有美好的梦想。但是绝对不能为了打造梦想而开出空头支票，许诺的就要兑现，不能做前说一套，事后另一套。一定要使员工的梦想成为公司梦想的一部分，进而让员工把这种梦想转为行动，只有目标和期待达成一致，员工的干劲儿才能被激发出来，从而自主自愿地去完成每一件事。

77. 鼓励挑战性思维

我曾经和几个企业者一起讨论如何才能培养出更优秀的人才，有的人说给他高薪，这样他会觉得自己必须对得起这些财富，从而努力提升自己；也有的人说，让他参加各种培训，锻炼他的各方面能力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其实这两个说法都没错，但我们总结起来，不管是高薪还是能力培训都是在鼓励员工挑战自己，向那个目前“看不见”的自己发展，这就是挑战性思维。

激发员工的“挑战性”思维究竟能为企业创造出多少效益呢？这是一个很难用具体数字来估算的问题。在苹果公司，乔布斯总是鼓励下属要勇于挑战上司，而且不会得到惩罚。这种鼓励使员工迸发出更大的创造力，从而创造出了一件又一件让人们震撼的产品。

美国前总统罗斯福，就是一个受益于挑战思维的人。

那时候美国正在进行纽约州的州长选举，罗斯福已经被推选为候选人，但是立即有人跳出来对他获得这个资格表示抗议，因为罗斯福以前住在古巴，他已经不是纽约州的居民了，当然也就没有参加竞选的资格。

面对众人的反对，罗斯福的信心也开始动摇了，随后他开始做退出选举的打算。然而这时有一个人找到了罗斯福，在得知他决心退出的想法后，这个人激动地大骂道：“原来你根本不是传说中‘伟大的骑士’，你只是一个懦夫啊！”

这个人就是科利尔，他的话激发了罗斯福的斗志，使罗斯福反而想要坚持参加选举，并一定要获得成功给每一个人看。这句看似不起眼的“激励”改变了罗斯福的一生，不仅使他竞选州长成功，更让他在日后成为美国历史上最杰出的总统之一。

由此可见，激励对企业来说是多么重要。管理者一定要善于使用这种方法，让员工积极地挑战工作，挑战自我。因为任何一个想要成功的人，都不会随便放弃和排斥竞争机会，他们有时候缺乏的只是一种肯定和鼓励，只要管理者合理加以利用，就会让他们充满信心，从而坚定地走下去。

管理者一定不要吝惜这样的鼓励，多给员工创造证明自我、实现自我的机会，当他们动摇的时候，给他们精神上的指引，让他们认识到自己的潜能，看清楚自己的实力，从而做最好的自己。可以说，这也是一种双赢的策略，不但能够让工作效率显著提升，员工也能获得成就感。

管理者在更多的情况下不仅只做员工的领导和雇主，而更应该像员工的家长和导师，帮助员工成长，这样会让他们拥有更多对企业的归属感。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

78. 什么样的激励制度是最好的

很多企业管理者都遇到过这样的难题：很难激励员工的工作热情，无法找到一个完美的激励制度可以使用。

事实上，不管是大企业还是小公司，这个问题都一直存在。什么样的激励制度是好的？怎样激励最有效？

如果一个员工表现良好，而你却不对他的行为做出奖励，就等于无视了他的成绩。久而久之，员工就会失去进取之心，因为他会觉得不论自己做得多好都不会收获什么，那我为什么还要花费那么多的精力去做呢？而如果一个员工只要表现良好就会受到奖励，长此以往，他就会抓住“成功的规律”；做任何事情都遵循这个模式，从而变得保守和功利。

这是两种很典型的错误激励制度：赏罚不分明和奖励固定化。企业要想获得长足发展，就必须摒弃这两种错误做法，在团队的内部建立起一套适合自己的激励制度，让员工乐于工作，喜爱工作。

一套好的激励制度需要从以下几个方面着手：

一、画一个又圆又大的苹果。

工作本身并不是一件痛苦的事情，然而要想让员工感知到这一点，就需要企业者学会画苹果。简单说，就是让员工看到公司的蓝图，而且让他们知道，在工作中他们可以尽情施展自己的才华。这样，员工在完成任务之后，就会获得自我满足的成就感，从而激发出更大的积极性。

二、让员工参与到管理中来。

一些管理者掌权的欲望很强，所以他们常做的就是“挥鞭子”，却不允许员工有自己的想法。其实，员工更喜欢让自己发挥和表达的工作，而不是被一板一眼地安排好。管理者如果能够看到这一点，让员工参与到管理中来，就会激起他们作为企业一员的责任感和主人翁意识，从而更愿意投身于工作，为企业做出贡献。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

三、投其所好。

看穿员工的心思，并投其所好，比你毫无选择性地奖励更有成效。每个员工的能力和专长不同，对于事业的发展和欲求方向也有很大的区别。比如有的员工喜欢物质奖励，有的员工想要更多的成就感，有的员工想要更大的发展平台……企业者、管理者对此要区别对待，看准了员工的期待，满足他们，这样的才会讨得员工的“欢心”。

四、多赞赏，少批评。

有些管理者属于“冷酷”类型，在和员工的交流中喜欢冷着脸，对员工指责的时候多，赞赏的次数却屈指可数，员工都很害怕他，结果导致做事情的时候既谨慎又保守。时间久了，员工做事情越来越唯唯诺诺，不敢大胆地尝试和创新，企业的创新力、生产力也日趋下降。而那些得到肯定和赞赏比较多的员工，往往比较积极、富有创造力，因为管理者鼓励他们大胆尝试，会让他们感觉到自己有广阔的平台，从而也能尽情地发挥自己的优势。

五、能者多得，公正公开。

“大锅饭”现象通常发生在事业单位。只要你不犯大的错误，即使做不出成绩，也不会受到惩罚；做得再好，不是特别突出的贡献，也不会获得奖励。

在市场经济的背景下，这种方式是万万不可的。现代社会生产力由效率主宰，而催生效率的根本就是员工的积极性，要想企业有更快更好的发展，就要从员工的积极性着手，让他们了解到“能者多得，不劳无获”，而不是靠时间就能拿到所得。这就要求管理者建立起明确的薪酬分配制度，公开公正透明地评定一个员工的成绩，而非以资历、职称、背景来定结果。

良好的激励制度是保证企业创造更高效率的基础，要引起每个企业的管理者的重视。其实做到这一点很简单，员工表现好，就及时给予肯定和奖励；员工表现差，就要给予批评和惩罚。而且，不管奖惩，管理者都要给予更好的建议，让其觉得自己受到了重视，有发展潜力，从而更好地去完善自己和发展自己。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

79. 毫不留情地解雇笨蛋

到底什么样的员工才是笨蛋呢?

我把企业中的笨蛋分为两种，第一种是工作效率低下和“拖后腿”的员工，他们可以被称为名副其实的笨蛋，因为办事能力低，做事的效率也就不高。能力差不可怕，可怕的是他们还没有上进的意识，待在公司只是了为混日子。企业为了生存发展，就必须把这样的员工毫不留情地剔除。因为市场竞争是残酷的，你同情笨蛋，市场并不会同情你。

第二种“笨蛋”是能力虽强，但却十分偏执的员工。他们的个人目标与企业的目标不一致，个人价值与企业价值相悖，并且出于维护个人利益的考虑，不想被企业改造，而是选择将他自己的目标坚持到底，宁肯对抗，也要证明自己是对的。他们是工作中彻彻底底的偏执狂，往往让老板又爱又恨。因为这类员工虽然脾气倔强，但他们并非没有真才实学，恰恰相反，他们的工作能力通常高于普通员工，对工作充满热情和创造力，有着自己独特的认知和想法。但就是由于这份顽固的价值观差异，注定了他们会一直和企业对着干，成为杀伤力极强的破坏分子。因此，他们并不是企业应该挽留的对象，留下他们，就相当于在企业中预埋了一颗定时炸弹。

相信每个企业都会有这样的“笨蛋”，有些企业管理者不是没发现，而是不忍心“痛下杀手”。他们会在考虑解雇这些人的时候，从人情世故的角度出发思索自己的行为：虽然他有种种的不好，但是没有功劳也有苦劳，如果我这么做，是不是太不近人情了?

这种想法本身就是错误的。换个角度来考虑，没为企业做出成绩的员工和那些当牛做马付出极大辛苦的员工做同样的工作，拿同样的薪水，其他表现优秀的员工会作何感想?他们会认为这是不公平的。

麦肯锡曾经做了一次调查，大部分人都赞成这样的说法：如果企业不调走那些表现差的人，就是在“否定”那些表现好的人。因为表现好的员工会觉得，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

原来工作不需要做太好也可以混日子，从而就会导致更多人不思进取，工作效率也越来越低，工作状态低迷。所以说“笨蛋”过多，会让优秀的员工无所适从，最后失望地辞职。

作为企业的管理者，我们在用人方面当然应该是非常慎重的，既不能随便雇一个人，也不能随心所欲地开除一个人。但对于那些破坏分子，你就要收起自己的谨慎和仁慈，该开除的绝不留情。如果你不及时地清除他们，就等于给了他们更多机会破坏你的公司。

有一个很著名的“坏苹果法则”，把一颗坏苹果放在装满了好苹果的篮子里，隔几天，好苹果也会变坏，如果不及时把这颗坏苹果清理，慢慢地你就会得到一篮子坏苹果。

一个“笨蛋”生活在公司里，他的所有行为都会被其他人看到眼里。管理者如果睁一只眼闭一只眼，失去公道，对他的行为和态度采取姑息容忍的态度，就等于默认了不良行为的存在，从侧面向其他员工灌输了这样的理念：

第一，规章制度并不作数，我可以不遵守甚至是违反，因为有些人那样做就没事。

第二，我的上司是个傻瓜。

第三，工作做差一点儿也无大碍，我有机会得到原谅。

员工如果都存有这样的想法，企业就会在无形中被慢慢地拖垮。所以，一定要做一个“狠心”而严格的领导者，不要害怕得罪你的员工。殊不知，在你开除笨蛋的过程中，会有多少等待公平的员工拍手称快，而你也会因此得到敬重和赞赏。

80.“完美人”不能雇佣

管理者应该果断解雇公司中的“笨蛋”，但是没有性格缺陷的人同样也是不能用的。这也是一条非常重要的用人原则，但许多老板和上司却不懂得运用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这里需要指出的是，我们这里说的“完美人”不是指公司里那些能力全面的人才，而是指性格，也就是那些性格看上去无可挑剔，而且几乎看不出哪里做得不够好的人。这种人对自身要求过高，从内心方面也会以同样的标准要求他人和企业。

我的公司曾经就有一位“完美先生”，在所有人看来，他知书达理、衣着得体、言语讲究、办事细致入微，他给人的印象是皮鞋上面从来没有泥巴，哪怕是薄薄的一层灰。同事也经常调侃他：他简直就是一本毫无差池的“教科书”。但问题就在这里，他对完美的追求同样也发挥到了工作上，而且每件工作都必须做到他要求的完美。

有一次，公司有一件急差，需要在一天之内赶出来，他的顶头上司特别交代不需要太严谨，只要能过得去就行。然而，“完美先生”却让上司“失望”了，在上司火急火燎地问他要工作结果时，他非常礼貌而理直气壮地说：“对不起，我还没有完成，里面有很多细节需要修改。”上司说：“不需要太严格，细节不用再改了，赶紧交给我。”完美先生却一再解释说，现在还不能够交出去，他这是对公司和客户负责。结果，他的上司大怒，告诉他如果现在不交出来，就卷铺盖回家吧。

完美先生“被迫”交上了那份他感觉不满意的工作，同时递交的还有他的辞呈。事后，当同事问起为何要辞职的时候，他的回答是：“我无法忍受一个没有严谨态度的公司和一个教唆员工做事可以糊弄的老板。”

看，这是很多“完美人”都在犯的错误，把完美当成一种标准，事事都如此要求自己和别人。然而，别人有时候需要的是“解燃眉之急”，是否完美根本不重要，“完美人”却会觉得这与他们的行事原则和价值观相背离，所以，他们会在自己苛刻的要求中转身离开。

由此我们也就很容易理解，为什么完美性格的人不能用。企业的确需要全能人才，但这不代表这个人也必须是“完美人”。“完美人”通常自视过高，成长空间很小，因为他们已经太完美，他们眼中的别人往往是充满缺陷的，这就使他们永远活在挑剔和不满足中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

完美系统本身就是一个趋于崩溃的危险系统，无论对于个人，还是对于一个整体而言，完美都是不存在的。就像一个气球，你把它吹到最大的完美态的时候，其实也是一碰就破的时候，十分脆弱。人何尝不是如此呢？在现实管理中，一个“完美人”不仅难于掌控，也很难给企业带来长足的效益，他们既脆弱又难以把握，实在是烫手的山竿，留在身边有弊无利。

另外，完美之人也不是真正可用之才，他们看上去没有欲望，也没有缺点，其实他们的心底往往潜藏着巨大的欲望，类似于“眼高手低”之人，不管你给他多高的待遇，可能都无法满足他的野心。也就是说，你公司的平台根本满足不了他们，就在他为你工作的同时，他已经在暗中寻找更好的下家了。他们没有归属感，早晚都会跳槽走人。

81. 一个很难养成的习惯：不要忽视任何细节

很多时候，我们明明可以成功，却总是在一些小问题上功亏一篑。这不是能力的问题，而是我们太容易忽略细节。就像规律作息一样，尊重细节往往是一个很难养成的好习惯。

我们常说要以大局为重，因为大局决定了事情的整体发展方向，顾全了大局，就相当于走上了成功之路；而细节问题刚好相反，它是成功路上凸起的绊脚石，如果忽略了它，很有可能会导致翻车。

现代企业管理中，对于管理者的要求越来越高，也越来越精细，有的管理者甚至不得不扮演起“超人”的角色，事事都要参与其中。这就导致管理者“忙不过来”，在焦头烂额中只能抓效率、看结果，从而忽视了过程。然而问题总是出现在过程中，那些细微的地方无法得到妥善处理，慢慢地就会隐藏下来，成为巨大的隐患。

在一家 IT 公司，有一个严厉的管理者，他是典型的工作狂，经常为了激发

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

员工的潜力而派出超额的任务让员工在很短的时间内完成。但他从来不讲出自己的想法，因为他觉得没必要。员工纷纷表示压力太大，可是管理者认为员工只是在做无用的挣扎而已，他们有能力完成。

在他的高压政策下，每次交代的超额任务员工倒也能完成，虽然是在在“怨声载道”中做完的。这些员工是让他骄傲的，然而员工并不知道老板这一观点，他们只是觉得自己是工作奴隶，所以，他们经常是表面服从，背地里却说尽了他的坏话。在这种情况下，员工不满的情绪越来越高涨，终于，在一次火急火燎的任务中，他们集体“罢工”表示抗议。

员工们举着罢工告示，把他的办公室围的水泄不通。他们要求领导“停止无良的压榨和剥削”。这时，他才意识到员工并不能理解他的一番苦心，他在激发员工潜力的过程中完全忽视了和员工的沟通交流。

管理工作中没有小事，任何细节都可能决定整个过程的成败。这个案例中的管理者虽然初衷是好的，但是却忽略了自己管理中的漏洞，没有及时和员工做好沟通，这才导致了罢工事件的出现。这是很多管理者都容易忽略的问题，他们看不到员工的情绪问题，只是一味地按照自己的风格行事，最后却被一个小细节给打败。

反观我们的生活，很多人缺乏审视和关注细节的习惯。这些人可以分为两类：一类是粗心大意，从来都是马虎的人，压根不去想细节的问题，属于只见整体，不见局部的人；还有一类人属于视而不见型，他们能够看到细微之处，也知道问题所在，但他们不以为意，觉得这些小事不值得他花费时间和精力去关注，所以就放任事情向恶性发展。这种人通常是大事成不了，小事不去做，最后就是一事无成。

以上两种做法当然都是不可取的，不能把细节处理当成一种累赘，而应该让其成为习惯的一部分。高明的管理者通常都是统领大局而又粗中有细的，这样才能领导好一个团队，从而创造出更多的业绩。

在企业的生产经营中，细节更是必须引起重视的关键所在。现如今，大多数企业都已实现了规模化生产，而越来越多的企业为了赢得更多的消费者和更

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

广阔的市场，开始注重精细化生产，他们追求产品和服务的“零缺陷”，从而降低企业的成本和损耗。企业的精细化生产过程，要求管理者必须要对各个环节实行严格管控，把好每一道关，不放过任何一个有缺陷的产品，不让一件次品、不合格品流向市场。

当然了，市场中也存在很多“虚空假”的企业。这些企业的管理者在企业的生产经营过程中，睁一只眼闭一只眼，以“交代任务”为目标，不审查工作细节，只追求完成结果，完全缺乏监督。这样一来，公司就出现了“欺上瞒下，上行下效”的坏气氛。员工欺骗领导，领导欺骗企业，企业欺骗消费者。殊不知，他们坑害消费者的同时就是在坑害自己，最终一定会自尝恶果，被市场和消费者所抛弃。

所以，对于企业而言，质量就是根本，是决定企业是否能够赢得消费者、立足市场的关键，而这一切都建立在管理者对细节的不懈追求的基础之上。

82. 提前判断机会，而不是机会来了才去把握

“机会只留给有准备的人。”没错，能够为即将到来的机会提前做好准备的人一定是有远见卓识的人。因为他们能够预判到机会的到来，抓住即将到来的商机，在他人尚未觉察之时早早地进入市场，从而赚到第一桶金。

美国著名的商业巨子、运输业巨头范德比尔特，就是能够预判机会的最成功典型。

范德比尔特在成为一个企业家之前有一份令人称羡的工作，然而，他却并没有为此感到满足。有一天，他忽然意识到汽船行业将会在不久的未来大发展，所以，尽管家人极力反对，他毅然决然地辞掉了原来的工作，去汽船长当了一名收入微薄的汽船船长。

那时候，利文斯敦和富尔顿已经取得汽船在纽约水面上的航行专利，其他人似乎很难在汽船行业里再插一脚。然而，范德比尔特却看出了这其中的“破绽”，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从美国宪法精神的角度讲，由这两家汽船公司霸占整个纽约水面，显然是有违公平的。所以，范德比尔特多次向政府提出取消这项法令。经过长久的努力，范德比尔特的坚持终于取得了成功，这项法令被取消了。

当时，美国政府还有一件特别苦恼的事情，那就是往来欧洲的邮件运费极高，需要政府补贴很大一笔钱。这时候，范德比尔特及时地站出来，他向政府提出申请，说他愿意替政府解决这一难题，方法就是由他来运送这些邮件。对于美国政府来说，范德比尔特的这一请求就像有人替他们从头上抓走了那只令人烦恼不堪的虱子，便立刻同意了下来。走出这一步之后，慢慢地，范德比尔特建立起了自己的客运和货运体系，规模也随着业务的增加而迅速壮大。

之后，范德比尔特又嗅到了铁路运输的巨大商机，他又转而把资金投向铁路，几年后成功建立了范德比尔特铁路网。

在现实生活中，像范德比尔特这样的人显然很稀少，多数人一般只能看到眼前的利益，只能把握自己口袋里现有的财富，却无法看到荷包之外的商机。他们缺少对即将到来的机会的感知，甚至对此不屑一顾，如果有人说“我感觉某个行业很有发展潜力”，他们会对此嗤之以鼻，并且自以为是地想：你又不是神仙，你怎么会知道？感知有什么用？机会来时，我抓住不就行了？”

这是大部分人的普遍想法，在机会到来前，他们会捂紧自己的钱袋子，并嘲笑别人过早地把钱投入到没影的地方，在他们看来，这是傻瓜的做法。而事实上呢？真正的傻瓜就是只看到眼前，却还在等待机会降临的人。可就算机会真的来临，他们也未必能够抓住，因为人人都在等待这个机会，凭什么就会落到你手里呢？

守株待兔般地等待机会降临的概率就像中百万彩票一样，大多数人都只是参与了一下而已，却无法获得什么。无论你正要准备创业还是想要做投资，都要学会预判机会，全面了解和研究准备投身的领域在未来几年甚至几十年间的发展潜力，学会走在别人前面，用长远的眼光看待问题，不要等到所有人都看准了这一时机，才去和别人挤同一个机会。

赚钱的法则中永远不会有“人云亦云”这一条，跟在别人的屁股后面永远只

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能捡剩下的。成功的道路不能复制，别人通过这种方式成功了，你却不一定也能成功，因为你和他处于不同的市场和经济形势下，赚钱的环境早已发生了变化。

管理者一定要用发展的眼光看问题，切不可停留在现有的环境下高枕无忧。企业要想获得长足发展，就要完全与市场挂钩，看准形势和环境，抓住尚未成形的机遇，才会在千军万马中独占鳌头。

83. 掌握绝对的自主权

如果我问你：“你是财富的主人吗？“

肯定有人会回答：“为什么不是？我自己赚来的钱，我就是它的主人。”

可你真的是你自己财富的主人吗？不然。我们可以举出一些最简单的例子：如果你有一套需要还贷的房子，银行才是你钱包的主人；如果你为别人打工，你的老板才是你钱包的主人；如果你有很多的消费需求，欲望才是你钱包的主人。

我们能够自主花钱、自主赚钱，却无法自主掌握收获财富的过程。身处职场，每个人都会受雇于人，也要受制于人，我们出卖自己的劳动力，别人给我们一个获取财富的机会。然而这个获取财富的过程却是在别人的控制中的，我们只有按照上司的要求完成工作，才会拿到应得的报酬，有些时候还会因为种种原因拿不到。所以我们经常抱怨，但却没有勇气反抗，更不敢提出异议。

为什么？反观自身，我们会发现自己既不是不可或缺的那个员工，也不是不可替代的那种人才。换个说法，我们没有完全自主权，少了我们地球照样可以转，公司仍然能顺利运行。即使换个工作，跳到其他的公司，这种本质的情况仍然改变不了。在这种情况下，我们还有什么可抱怨的呢？

所以，很多不甘被控制的有志者就想要“下海”，不愿再受别人的操纵，如此一来，自己就拥有了绝对自主权，想干什么干什么，想怎么干就怎么干。然而，有一个怪现象是，这些人大多数并没有清晰而详细的规划，他们只是“想着”创业，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

具体从事哪个行业却没有太大关系——只要赚钱就行，无所谓哪个行业——这就导致很多创业者迟迟无法走出第一步，当自主权完全捏在自己手中的时候，反而不知道该怎么办。也有一些创业者在进入市场后发现，情况完全不是自己想象的那样，从品牌、产品到服务、价格，自己没有任何优势，完全没有竞争力，而且各个方面都会受到同行业人的打压。这样一来，自己就会被迫做出很多不情愿的让步，有些甚至是赔本买卖。可是为了生存下去，却一点儿办法都没有。自主权在同行业激烈的竞争中也完全沦为了空谈。所以，无论是为别人打工还是自主创业，掌握自主权、拿到主动权都是至关重要的。

我们可以来分析一下李嘉诚的成功，为什么在激烈的市场竞争中他能够存活下来？其实很简单，就是因为他始终能够掌控企业并行使他的自主权，从不会让自己受制于人。

有很多为李嘉诚工作过的人说，李嘉诚这个人看似对名利看得很淡，好像什么都不会太看重，也不放在心上，其实这都源于一种胸有成竹。他在背后早已经准备充足，各项业务之所以能顺利开展，其中一个方面是因为有良好的现金流支持。

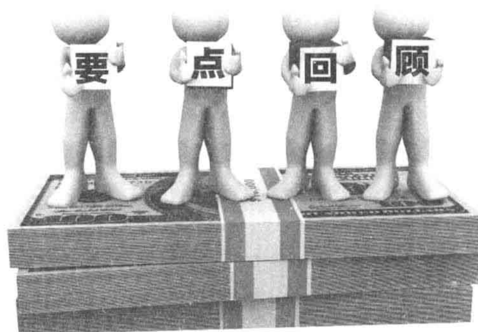
李嘉诚常说："一家公司即使有盈利，也可以破产。一家公司的现金流是正数的话便不容易倒闭。"从他的话中就可以看出其对现金流的重视程度。有了现金流，就能够保证公司不会破产，而你的公司就还是你的。

李嘉诚掌握自主权的另一个关键是：努力将负债率控制到最低。李嘉诚曾经向外界透露，他在银行里一直存有一笔应急资金，这可以让他随时都能淡定地应对突发情况，事实上，从 1956 年以后，李嘉诚的公司就从未有过负债。

从李嘉诚成功的背后我们可以看到这样一个关键：控制住正常的现金流，并且没有负债。任何一个公司，都是依附于资金的支持才能正常运转，缺乏这一点，公司就会陷入被动。而这也是李嘉诚始终能够最大限度地保有自主权，处于主动地位的真正秘密所在。

不管是企业管理者还是普通的上班族，都应该形成这样一种金钱逻辑：只有掌握了完全自主权，才能掌握财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1 企业是渔夫，员工就是沙丁鱼，鲶鱼就是压力；企业是牧羊人，员工是羊，压力就是狼。如果只有羊，员工就会消极怠工，效率低下；如果狼过多，羊就会被完全吃掉，压力太大，效果也会适得其反。

2 愿景的打造，其实就是将员工梦想和企业目标相结合的过程。

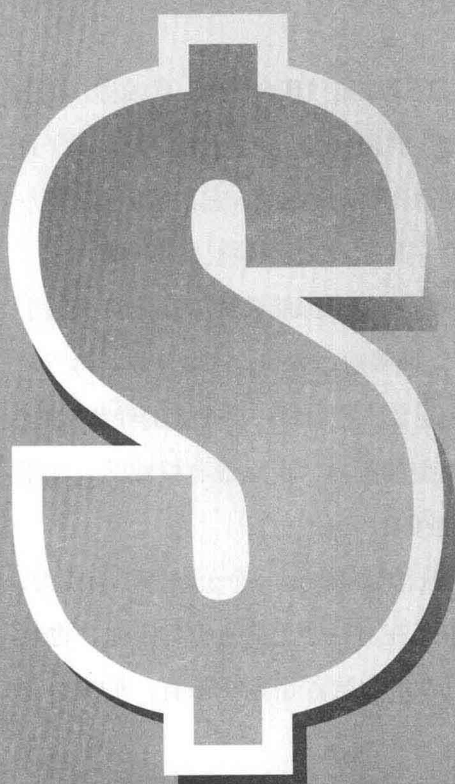
3 如果一个员工表现良好，而你却不对他的行为做出奖励，就等于无视了他的成绩。久而久之，员工就会失去进取之心，因为他会觉得不论自己做得多好都不会收获什么，那我为什么还要花费那么多的精力去做呢？而如果一个员工只要表现良好就会受到奖励，长此以往，他就会抓住“成功的规律”，做任何事情都遵循这个模式，从而变得保守和功利。这是两种很典型的错误激励制度：赏罚不分明和奖励固定化。

4 毫不留情地解雇笨蛋，因为市场竞争是残酷的，你同情笨蛋，市场并不会同情你。

5 跟在别人的屁股后面永远只能捡剩下的。成功的道路不能复制，别人通过这种方式成功了，你却不一定也能成功，因为你和他处于不同的市场和经济形势下，赚钱的环境早已发生了变化。

6 控制住正常的现金流，并且没有负债。任何一个公司，都是依附于资金的支持才能正常运转，缺乏这一点，公司就会陷入被动。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 9
Money logic

始终对金钱的诱惑保持清醒

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

84. 现金流是一切生意的基础

我们在上一节中提到了“现金流”这个词，如前面所说，现金流是一切生意的基础。有了良好的现金流，就像有了一条河渠，能让资产的流动始终处于活跃和更新的状态。

那么，什么是现金流呢？从概念上来讲，现金流是“现金流量”的简称，是企业在一定会计期间，通过经济活动的进行而产生的现金流出和流入的情况。对于企业现金流的理解应该是这样，它并不是单纯地指代现金的流动，它其实是企业的一种库存总量，包括了银行里的资产或者其他货币资金，以及风险较小的投资。

这里需要明确的一个概念是，并不是所有的投资都能被称为现金流，属于现金流范畴的投资需要包括四个特点：第一，期限短；第二，流动性强；第三，容易转换为现金；第四，价值改动的风险低。现金流是衡量一个企业的经营状况、现金偿还债务能力和资产变现能力的一项重要的指标，也是最有权威的一项指标，既能反映企业的经济实力，也关系到企业的兴衰。

现在有越来越多的投资者开始利用现金流指标来评定一个公司的综合实力，很多世界知名的投资集团，他们的投资评审团在对一个企业进行评定时，也会首先考虑投资对象的现金流量。因为从前几次的世界经济危机来看，很多企业就是死于资金周转困难。

比如美国最大的商企之一 W. T. Grant，就在 1975 年的时候突然宣告了破产。在 1974 年的时候，这个公司的营业净利润还达到了将近 1 千万美元，而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在更早的一年前，也就是 1973 年，该公司的股票价格仍然能够按照其收益的 20 倍的高价出售。按理说，该企业的利润如此巨大，应该稳稳地坐在最强的商企行列，正常地进行运转。然而事实是，该公司早在破产的五年前，现金流量的净额就呈现了负数，虽然看上去有高额的盈利，可公司的库存现金却远远不能支付巨额的债务和生产运营成本，最终造成了破产的悲剧。

不仅是 W．T．Grant，美国的安然公司、新加坡的亚洲金光纸业也都是因为现金流出现巨大问题而走向衰败的典型。据统计，破产倒闭的公司中，有 85% 是盈利状况非常好的企业，然而，短期内无法清偿负债的现金困境，使得他们最终都避免不了覆灭的命运。

如此看来，“现金为王”这句话果然不假，对于企业来讲，加强现金流管理就变得尤为重要。而与传统的参照利润指标衡量企业运行状况的旧模式来看，现金流更能反映出企业真实的收益质量。

这并不难理解，现金流只计算企业的盈利，非经常性的盈利状况不在计算范围之内，而利润指标可以通过不正当的手段作假，比如虚假销售。在市场经济活动中，有很多有利润但账上却“穷得叮当响”的企业，还有很多企业不得不通过借钱来缴纳所得税。这其中必然是有“水分”的，不排除一部分账目是故意做出的“坏账”。而现金流就可以避免这个问题，只看企业的现金收付，从而也可以将企业账目中的“水分”甩出。

企业经营者在做生意时，不要盲目地关注利润，一定要做到知己知彼，既掌握自己的资金状况，也看清合作伙伴或者竞争对手的真实“水准”。这也能帮助企业经营者做出正确的决策和选择。

85. 在悬崖前止步

任何形式的投资和创业都是有风险的，无论你怎么回避。我们从投资理财

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的角度来看，有风险是正常的，而且风险是一种常态。但是，你必须懂得如何对风险做出清醒的判断，并清楚地知道自己应该在什么位置停止脚步，规避风险。

阿里巴巴的前 CEO 马云说："危机不可怕，但企业没有准备就真的很可怕。"危机来临时，最考验的是一个企业的应急能力和预案准备，只要提前想到了最坏的结果，做好对风险的应对措施，难关总会渡过。

然而，很多人对风险抱有侥幸心理，总觉得自己已经做得万无一失，风险几乎为零，这样就不必再未雨绸缪，去做一些劳力伤财而且还不一定会发生的事情。于是他们大胆冒进，丝毫不考虑前方可能会遇到的突发状况，也不为自己留后路，义无反顾地向前迈进，不料半路竟遭遇晴天霹雳，由于没有防御措施，又没能及时刹车，结果自然就是万劫不复了。

在激烈的市场竞争和复杂的经济环境下，没有一个企业可以声称自己是"安全"的，而且规模越大的企业所要面临的困境越多，可能遭遇的风险也更大。而这些风险不可能是单方面的，风险既会来自于外部，也会由内部而生。有很多企业经营者在自身不够强硬的情况下，往往为了"被动"生存下去，将过多的精力放到研究外部市场的形势以及打败竞争对手上。他们觉得企业所有的危机都来自于外部，只要挤掉对手，让其不再对自己产生威胁，危机就会解除。

然而事实是，企业真正的危险除了来自未知的市场和竞争对手外，还有一个重要的来源就是内部。而组织内部产生的问题才是根源性的问题，就像一个人的身体健康状况是由每个器官决定的，千年古树的腐朽是从内里的掏空开始的，大厦的坍塌则是毁于内部结构的不稳。同理，一个企业的最大危机主要来自团队内部。

生活中我们会发现，许多管理者很有远见，但他们在致力于消除不确定的未来的麻烦时，最容易忽视眼前，结果却因为一颗小石子而崴了脚。道理很简单，当眼睛盯着远方时，我们往往看不到自己的脚下。

作为企业的管理者和掌控者，一定要具有全面的战略思维和眼光，既不能把所有的注意力都投注到外部，也不能只看到自己的脚尖。企业管理本就是一个很复杂的过程，执行的过程中难免会顾此失彼，但经营者绝不能因此松懈，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更不能冒险，绝不能为了追求效益而忽略潜在风险。

这个道理对于理财投资也同样适用。理财是为了让钱生钱，投资者从心理上能接受的风险不过是“竹篮打水一场空”，而如果风险高于收益，你就要仔细地想一想，因为如果投资失败，得到的结果可能是钱“吃”钱，辛苦赚来的家当也会一夜之间化为负债。

有一家公司的老板想要招聘一名司机，由于条件诱人，报名应聘的人很多。经过几番严格的技术考试，只有三名应聘者进入了最后一轮面试。面对三名应聘者，面试官出了这样一道题：假如在你开车的途中，远远地看见前方有一个悬崖，你认为自己能在距离悬崖多远的地方刹住车？

第一名面试者不假思索地说：“两米。”

第二名面试者咬了咬牙，也蛮有把握地说：“一米。”

第三名面试者注视着考官的表情，认真而严肃地说：“我看到的第一秒就会掉头，远远地离开那里。”

最终，被正式聘用的只有第三名面试者。主考官对在场的所有人说：“既然你已经看到了危险，为什么还要靠近它？我们需要的是一个能规避一切不安全因素的司机，而不是一个冒险家。”

生活中有很多人和前面两个应聘者一样，仗着自己的能力和信心，以为运气也能经常光临自己，所以，他们是“冒险主义者”中的一份子，喜欢放手一搏。看上去好像是“破釜沉舟”，其实却是没有头脑的赌博。很多人“千金散尽”，最后却不能“复来”，在本来还能后悔的情况下，为了更大的欲望而选择了放弃回头的机会。

我们说人生不能重来，企业也不是随随便便就能重新振作的。“悬崖勒马”不能作为常规避险措施，因为企业者不能总是想着在最后关头规避风险。而最安全有效的做法是，在一开始就预知到风险并且远离它，面对再大的诱惑，也要首先考虑到可能面对的后果，衡量自身的承受能力。如果风险高于你可能遭遇的最差后果，而你又无法规避，那就不要犹豫了，果断放弃。

这是一个很好理解的逻辑——赚钱的机会有很多，这次错过了，还有下一次；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赔钱的机会也很多，但如果这次赔光了，恐怕就很难有下一次了。

86. 保持自觉性

你要懂得怎样训练你的助手和员工，让他们成为一名“自觉的战士”，而不是推一步走一步的棋子，这对你来说这相当重要。我们不但自己要自觉地去做最应该做的事，而且要团队中的每一名成员都认识到它的必要性，用强大的自律神经来约束自己，争分夺秒把事情做好。

许多公司都存在一种现象，老板在的时候，员工积极努力，跟打了鸡血似的拼命工作，好像每个人都是敬业的员工，让老板高兴不已；但管理者一离开，他们立马变成了另一副样子，聊天上网，或者干脆打瞌睡。这并非个案，在我调查过的超过 4000 家中小企业中，管理者普遍反应存在这种情况。员工不踏踏实实地工作，没有自觉性，既对公司不负责，也对自己缺乏责任心。

这样的人又怎么能成功呢？将来他走出单位自己创业，又怎么可能赚到钱呢？做事应该是一种自动自觉的行为，不管上司在与不在，时间是否充裕，我们都应该认真地完成手上的工作——可以提前一个小时做成的任务，就不要只提前半个小时。假如你总是因为“还有时间”就放下工作去做别的事，那么过几个月你就会发现，自己已经患上了十分严重的拖延症，对待工作非常不认真，自己也变成了一个不负责任的人。

这些用一句话总结就是——我们每个人不管干什么，都要有最起码的“职业道德”。每一个人都应该以较高的职业道德标准来要求自己，这不光对企业的发展有利，对于个人的事业发展也是最基本的保证。

随着社会多元化的加剧，人们面对的诱惑越来越多，机遇也越来越多，相应的，员工的稳定性也越来越差，比如我们发现，有的人或者工作，或者做生意，都会不长时间就换一次。工作换，甚至生意也要换。有人春天的时候还在卖饮料，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

秋天就开了一家蛋糕店，到了冬天又去卖服装了。这就是缺乏自觉性的严重体现，做什么都不能善始善终，没有自律性，于是不管做什么都不成功。

可以这样说，一个缺乏自觉意识的人是难以获得成功的。他甚至不清楚自己要什么，也没有专注的精神，当然就不能在任何一个领域获得长足的发展。

为什么有些人会缺少自觉性呢？思维决定行动，他们没有在大脑里搭建起一个良性的思维框架，没有一种严格自律的工作精神。为别人工作时，他缺乏主人翁的意识；为自己工作时，又没有长性，什么都做不长，也做不精。这样的人，即使眼下的企业和市场能够容得下，将来也一定会被市场所淘汰。

87. 永远都不要抱怨和绝望

有句话叫做“贫穷是一种病”，也许有人反对这种说法。但无论你是否愿意承认，在如今的市场经济中，贫穷的确是一种病。只不过，它不是一种不治之症，而是一种较容易治好的坏情绪。

犹太人将贫穷视为耻辱。他们认为富有是自由、安定的基础，贫穷是罪恶的开始。犹太人是全世界公认的第一商人，他们这样看待贫穷自然有其深刻的道理。犹太人口不足世界总人口的千分之一，却是一个创造了奇迹的民族。历史上有许多伟人，如马克思、爱因斯坦、弗洛伊德、毕加索等，都是犹太民族。而且，无数的亿万富翁也产生于犹太民族，他们中的许多人都曾控制过世界的经济命脉，他们也因此赢得了“世界第一商人”的美誉。而犹太人在经济上的强势地位也一直延续到了今天。

如果你贫穷，不要抱怨，也不要绝望。抱怨和绝望就是两种毒药，它会让你丧失改变现状的勇气，甚至连试一试的欲望都消失了，渐渐地，你会变得麻木，最后不得不接受现实。

现在的生活节奏变得越发急促，几乎除了睡觉，一睁开眼睛就要开始忙碌，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因为我们要应付来自四面八方的账单，来自职场的压力，来自生活和社会的责任，压力逼迫着人们早出晚归、超负荷工作，很多人丧失了闲暇和娱乐，最大的慰藉甚至只是能睡一个饱觉，由此，抱怨遍地开花。

我们抱怨“非人”的公司制度，抱怨挑剔刻薄的客户，抱怨物价飞涨工资却从没涨过，抱怨只见加班不见业绩，抱怨职场冷酷无情，抱怨人情冷暖……甚至连公司茶水间的咖啡，隔壁邻居家太吵的狗，也都成了我们抱怨的对象。

抱怨是一种情绪的宣泄，从心理学上讲，这种情绪可以通过沟通、倾听的方式得到解决，从而减轻我们的心理压力，缓解不满和浮躁；但从职场的角度讲，抱怨却是百害而无一利的。

首先，抱怨是有一定的风险性的。因为你所说的每一句话都有可能传到领导的耳朵里。你能保证热心而积极地倾听你说“闲话”的同事确实是在替你舒缓愤懑吗？所以，和同事私下交流的时候一定要拿捏好分寸，有些话可以说，但要清楚最多说到什么程度，有些话不可以说，就宁可烂在肚子里。比如那些抱怨老板的话就不能说，你随口说说可能很解气，但是，不久你就会发现，那些抱怨的话竟然被添油加醋地传到了老板的耳朵里，当他微笑地望着你时，说不定心中已经对你有了看法，而你却浑然不知。

其次，抱怨除了有可能被老板知道以外，也从侧面反映了你工作能力差的事实。强者通常不会抱怨，遇到问题的时候他们会首先想到如何解决，因为抱怨也没有用，不能解决实际问题，他们宁可把时间省下来反省和提升自己。

有个调查显示，公司里最容易抱怨的都是那些业绩靠后、能力不足的员工，一旦工作难度超出了他们的正常水平，就会喋喋不休地抱怨一切。优秀的员工通常不会抱怨，他们喜欢挑战难题，乐于主动迎战棘手的任务，甚至都会抢着做那些“难啃”的工作。在他们看来，那些抱怨者的逻辑“不可思议”：这明明是一个证明自己的好机会，为什么要抱怨呢？

事实也证明，抱怨除了让嘴巴痛快了之外，不能解决任何实质性问题，而且还会导致我们的积极性下降，人变得越来越懒惰，遇到问题就想推脱，渐渐变得没有责任感。 这种情况恶化下去，就会使工作情况更加糟糕，从而心里也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会产生“我什么都做不好”、“活着真没意思”的绝望情绪。这是一个恶性循环，如果不及时打住，离你远去的可能不仅是“升职的机会”、“加薪的可能”，你很可能变成一个人人避之不及的讨厌鬼，因为没有人愿意和一个到处传染坏情绪的人交流。

生活中没有一番风顺的人，也没有取之不竭的财富，纵然是坐拥几万亿身家的富豪，也有很多不能如意的事情。一个人拥有多少金钱并不能代表他就具有多少价值，难道你能说穷困潦倒的乞丐不配活着吗？而一个身家千万的富豪就可以称为圣人吗？当然不能，人生的意义和金钱并不等同，而苦难和不幸只要能够被克服，就将会成为另一种财富。

从现在起，停止无谓的抱怨，收起你的不满，克制内心蠢蠢欲动的欲望，时刻让自己的心里充满正能量。你会发现，当你能够积极乐观地面对困难、独当一面时，战胜金钱的引诱也会变得轻而易举，形成了这样的良性循环，你的心境也就能慢慢地平和下来，不再抱怨和绝望了。

88. 坚持每天看新闻

对许多年轻人来说，看新闻真是一个很令人头痛而且“过时”的习惯吗？如果你一直这么认为，那你可能会变得很无知。

如今的市场环境和经济形势千变万化，每时每刻都会发生变动。如果你经常看新闻，就能及时了解到国家新出台的一些政策，也就能比别人更早地预判到市场的动向。你不得不承认，很多商人之所以成功，就是因为他们有着敏感的神经和长远的眼光，能够提前看到政治对经济和市场的影响。

我有一个朋友小张，典型的全职太太，用他老公的话说，每天除了知道看电视和嗑瓜子外，其他一概不关心。在很多人看来，小张是一个只知道依附于家庭和老公、每天围着厨房转的地道家庭主妇。然而，小张却特别喜欢看新闻，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

每个频道的新闻时事她都不会错过。

有一天，小张忽然对老公说，她看到亚运村附近有一个楼盘，开盘价非常低，而且申奥刚刚成功，她觉得这里的房价铁定会涨。老公很惊讶，没想到一向不关心赚钱事情的太太竟然有如此独到的眼光，现在炒房正是好时机，他正也准备投资房地产。于是他问小张："你是怎么知道这些的呢？"没想到小张满不在乎的说："看新闻呗，电视上都说了。"

就是这次偶然的谈话，使得小张迷上了炒房，她和老公在多地购买房产，短短几年间就净赚几千万。

看新闻的益处不用细说人们也会明白，但实际上很多人仍然不去关注的，而年轻点的人更是打开电视就寻找娱乐节目、体育节目。有一个调查显示，看新闻人群的平均年龄达到了 50 岁，有 70% 的年轻人不关心政治，99% 的人关心娱乐新闻，95% 的人从不看农科频道。

这种调查结果虽然与生活压力有关，但也从另一方面反映了社会整体的浮躁和价值观。人们在紧张的工作之余，似乎只想放空一下大脑，没有心思关心时事。然而，最能与这个世界同步的，就是新闻；最蕴含商机的政策，也都在新闻中才能了解。

有一个农科专业毕业的应届生小王，本可以留校发展，但他放弃了在大城市扎根的机会，一毕业就返回了农村老家。跟随他一起回去的，还有准备和他一起创业的同班同学小李。那时候很多人不理解，放着大好的前途不要，跑回农村做什么？后来有记者采访到他们，原来，小王和同学在实验室里研究出了种植菌菇的新型方法，并已经申请了专利，而且他们喜欢看新闻，了解到国家政策对这一块相当扶持，也鼓励大学生积极创业，这对他们来说，就是一种不能错过的机会，所以，他们果断选择回乡创业。没想到，一年过去后，小王的菌菇生产基地居然实现了规模化，来自全国各地的订单已经排到了两年后。

很多人不喜欢看新闻，是因为不关心政治，他们觉得那些事情离自己很遥远，不需要他们关注。而事实是，新闻里讲得不光是政治，还有民生。我们常说经济基础决定上层建筑，但是反过来，政治又会主导经济。很多时候，市场

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

形势是跟随着国家政策的变化而变化的，而国家也经常会对市场做出调整。如果不能及时了解到这些，我们的头脑和眼光就会滞后，容易被市场带着走。因此，我们要经常看新闻，了解时事政治，并从中寻找出政治与经济间的关联。这样你才能挖掘出那些潜在的赚钱机会，从而在经济市场中运筹帷幄，决胜千里。

不要觉得这件事情很难，只要你每天抽出半小时时间关注一下最近的新闻，了解一下政策变化，它给你带来的益处将是你无法想象的。

89. 不要轻易相信合约

我们在进行一些商业洽谈的时候，总是会签一份合同，作为彼此约束和承诺的保障。然而，随着社会经济的发展和科学水平的提高，这份保障也充满了“未知”。

社会在不断发展，而一些人的良知却逐渐倒退，他们把赚钱当成了人生的目标，却不通过正当的渠道换取，而是通过犯罪。在各种看似高明的犯罪手法中，“造假”首当其冲，而且造假技术越来越高，就连生意场上签署的合同都是假的。这时有人就会问了，合同也能造假？没错，这就是我们所说的“虚假合同”。

“虚假合同”是指具备正规合同特征的但不是合同上署名双方或多方签订过的合同。怎么理解呢？我们举个新闻中曾报道的例子。

一家食品公司最近在扩展客户，没过几天，有一个自称有很多人脉关系的商务人士前来洽谈，他自称可以通过多渠道搞定很多有难度的项目，之后，双方达成意愿签署了一份合同。但是这份合同签署后不久，这家食品公司发现根本无法执行，后经检查为假合同，因为这个商务人士私自伪造了甲方公司的公章，而甲方公司根本不知情。

这是很典型的假合同案例，很多经验不够丰富的公司都遭遇过这种情况。一是因为没有调查清楚对方的背景，二是因为过于轻信合约。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

通常情况下，合同只要一经签订，立刻就具备了法律效力，签订合同的双方将围绕合同中的内容履行责任和义务，同时也形成了双方义务和权利的关系。一旦其中一方违约，就要承担合同中约定的赔偿款项承担法律责任。可以这么说，签订一份正规的合同，就相当于保障了双方的权益。然而，不法分子却钻了人们心理的漏洞，利用人们“相信合约”的认知进行不法牟利，结果既害了别人也害了自己。

我们前面说了“虚假合同”，那么什么的合同才是正规有效的呢?

无论你签订的是商业合同还是其他约定类合同，一定要注意在合同签署前，逐字逐句地仔细阅读各种款项，谨防各种合同陷阱，绝不能随便一过目或者赌对方的人品，看都不看就签下名字。要知道，有时候你的疏忽大意，可能导致这一纸合约变成了你的“卖身契”。

商场合作中，经常会有这样的案例，前段时间，网上就有一个 “不法分子利用虚假合同诈骗 200 万”的新闻引起了人们的广泛关注。

新闻中的犯罪嫌疑人于某，是一家农业商贸公司的负责人，于某向合作方谎称自己有上万亩土地。为了让自己的谎言更逼真，于某还伪造了乡政府的公章，起草了若干份证明这些土地属于他的假合同。这些文书证明无疑让他的“身家”看起来颇为可信。

正是仗着这些假合同，于某先后和几个人签订了合作合同，而且他又假借收取定金的名义，从他们手里共骗走了 200 多万。钱骗到手后，为了躲避违约还钱等事，于某干脆人间蒸发了，万般无奈之下受害人只好报了警。

法网恢恢，任何违法犯罪的行为最终都逃不过法律的制裁。在逃逸了几个月之后，于某最终还是被警方抓获了。发生在于某身上的事情为不法分子敲了警钟，同时，对于很多经商者和创业人士也是一种警示：诚实劳动，合法经营，不违法犯罪，也不能被违法犯罪份子欺骗。

创业者在与他人合作的过程中，一定要擦亮眼睛，多方考察，不要轻信对方的自我介绍，因为其中很有可能暗含“水分”。在具体了解了对方的真实实力和诚意后，才决定是否要合作。切不可听信对方的一面之词，如果对方极力

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地表示出“我很抢手，你再不赶紧决定我就要和别人合作了”之类的催促行为，你就要提高警惕了。而且，哪怕在合同签署之前，你已经咨询过律师，你仍然要谨防上当受骗。而如果合同内设置了相关定金的内容，即使对方已经将钱打入你指定的账户，你也不可只看账目上的数字，要仔细向银行确认，看这笔钱你是否能真正地取出来。

除了“虚假合同”外，生活中还存在另外一种不可轻信的合约——“君子协定”。这种合同通常发生在“老熟人”之间，由于双方进行了多年的合作，彼此合作还算愉快，于是合同的效力渐渐被“私人关系”淡化，即使有一方发生违约的情况，只要不算严重，双方也不会实行其法律效力。比如，双方约定在某个日期前付款，结果一方因为某些原因不能按时到账，结果就导致合同完全失效，该到的款一拖再拖，双方抹不开面子，结果时间过去很久之后，这笔钱就变成了“死帐”。

这里就要提醒企业经营者一点：商业合作只有利益，没有人情，一定要和私人关系分开，混为一谈的后果可能就是“撕破脸”，不但合作机会没了，朋友也做不成。

这个社会里到处都是机会，但也时时处处会有陷阱。与他人合作的时候，一定不能草率鲁莽，要谨慎再谨慎，小心再小心，要知道，诱惑越大，风险就越高。如果对方开出的条件过于优厚诱人，就很有可能是个骗局。你可以想象，既然对方如此大方，愿意与其合作的人应该有很多，假如自身又没有太明显的优势，对方为什么一定要选择自己呢?

诱惑和欲望面前，切不可昏了头脑，迷了双眼。即使双方有了很明显的合作意向，也不要急于签合同，落笔之前最好给自己一段考察对方的时期，不能盲目地信奉对方是“大公司”，而表现出“如饥似渴”、巴不得合作的样子。大公司也有骗子，很多“皮包公司”就是如此。总之，多进行几方暗中的考察了解，特别是对方的实力和信誉，一旦发现对方存在信用不良记录，或者业内对其口碑评价不佳，果断放弃。宁可不赚这笔钱，也不要搭上公司的利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"小心驶得万年船"，行动的时候保守一点，稳重一点，对公司百利而无一害。

90. 眼睛能看到的部分往往并不重要，看不到的部分才决定成败

我们的眼睛看到的一定是真得吗？不一定。那我们亲耳听到的就一定是真的吗？也不一定。不论是眼见还是耳闻，能够摆在我们面前的，很多时候都是经过包装的，而真相却往往藏在我们见不到的地方。投资理财就是如此，人们在关注一个项目时，能看到的往往是赚钱的部分，而风险部分呢？有的人是看不到，有的人是假装看不到。

你一定听过"盲人摸象"的故事，第一个盲人摸到了象牙，他说大象就像一根光滑的长萝卜；第二个人摸到了大象的耳朵，说大象就像一把蒲扇；第三个人摸到了大象的尾巴，说大象就像一条绳子；第四个人摸到了大象的肚子，说大象就像一堵墙；最后一个人摸到了大象的腿，说大象就像一根柱子。最后，五个人争吵起来，他们都坚持自己摸到的才是真正的大象。

这五个人都是盲人，所以他们都是在用自己的手"看"大象，然而手能触到的只是局部，这就使得他们"看"到的也只是大象的某个部分，但他们却都坚定地认为自己是正确的，这是一种以偏概全的错误。

那他们五个人有错吗？其实都没错，因为他们"看"到的是真实的，但问题不在于他们"看"到了什么，而是他们没"看"到什么。很显然，没看到的部分才是重点，那才是真正的大象模样。

生活中很多人都在犯这样的错误，只相信自己看到的，他们看不到的部分似乎就成了"假象"。比如有些人看好了一个投资项目，眼睛里看到的就全是这个项目能赚多少利润，有多少发展潜力，全然看不到背后潜藏的风险。可真正决定一个项目能否赚钱的偏偏就是风险的大小。

在风起云涌，充满凶险的商场之上，不管是投资者还是创业者，一定要树

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

立起全局观念，整体观念，不能“一叶蔽目，不见泰山；两耳塞豆，不闻惊雷”。有些现象只是暂时的，就像现在赚钱的项目，不久的将来可能就会赔钱。就拿买股票来说，人人都喜欢牛股，但是牛股已经发展到了顶峰，接下来往往就会沦为垃圾股；而有远见的人就会选择买潜力股，目前好像不赚钱，但是日后却会稳步增长。所以我们说，不要完全相信你现在看到的，你看不到的那部分才是关键，那才是决定成败的重点。

风险一般都没有那么直观，都是看不到的，就算它是一个大陷阱，摆在你面前的时候，它可能伪装成了“大馅饼”，如果你不能辨别出真假，抵挡不住诱惑，一不小心就会栽进去，到时候就算后悔也来不及了。所以，还是那句话，不管你是准备投资还是创业，也或者你已经是某企业的经营者，在下手之前一定要擦亮双眼，不要轻易被对方开出的诱人条件蒙蔽。决定合作前先想想背后潜藏的隐患和陷阱，如果对方开出的条件超过你的预想，就一定要警惕其中的猫腻。

不仅是做生意做投资，生活中也是如此。不要片面地看待问题，要总是能够想到事情的另一面。当然了，我们不是教大家悲观地看待问题，而是说要换角度思考。当你身陷困境的时候，不要悲观，因为上帝关上了一扇门，还会为你打开一扇窗；你想要的东西得不到，是因为你有资格得到更好的；当你向上天祈求帮助，你的心愿没有得到应允，不是上天不帮你，是因为上天相信你的能力。

这个世界上为什么会有乐观者和悲观者？有成功者也有失败者？就是因为看待问题的角度不同，能够看到的问题更加不同。乐观者和成功者总是能看到别人看不到的地方，所以他们总是能够走出泥泞，拥抱阳光。

面对生活，我们可以更关注令我们愉悦、舒心，光明美好的一面，不能总是以悲观的心态去面对。当你的口袋只剩下一块钱的时候，你要乐观地想：呀！还好还有一块钱，而不是悲观地想：太倒霉了，竟然只剩下一块钱了。但如果是要创业和投资，就不能再过于“乐观”了，保持适度的“悲观”，有助于我们谨慎地做出决策、全面地看待问题，从而避免在经济活动中“碰壁”，由此可以把损失降到最低，效益也就能实现最大化。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

91. 不要让你的团队中有家庭成员的影子

我们知道，现在在中国，创立一个小公司、小工作室并不困难，很多人会选择跟身边亲近的人一商量，大家有钱的出钱，有力的出力，然后一个由“家庭组织”组成的公司就成立了。在这其中，最典型的就是“夫妻店”、“父子帮”。

为什么中国人喜欢和家人一起创业？因为这样创业的成本低、易于管理，都是自己人，不必担心忠诚度、人才流失的问题。而且家人会节约很多成本，工资可以开低一点，加班可以不给加班费，也不用进行专门的培训，有问题在家庭餐桌上就可以解决，省时省力，最重要的是家人会对公司尽心尽力，整个公司的运行依靠血缘和亲情为基础，只要不发生大的利益碰撞，一切都好商量。

这就是我们常说的家族企业，在真正地成长为“企业”之前，大多创业者都会以家庭小作坊的形势出现，然后慢慢成长。在世界上每个国家都存在这种企业组织形态，不单单是在中国。美国学者克林·盖尔西克经过研究后表明，“家庭所有或经营的企业在全世界企业中占到了65%到80%，而且这是最保守的估计。而世界 500 强企业中，有 40% 是家庭企业”。

单就美国来讲，家庭企业每年为国家创造的 GDP 就占到了 50%，而且他们还为国家创造了 50% 的就业岗位。如此看来，家庭企业是有着重大和积极的存在意义的。

现实生活中也有很多这样的企业。比如，有的公司老板在他事业起步阶段，暂时找不到愿意同甘苦共进退的创业伙伴，而且创业资金有限，就会在尽量压低成本的前提下，由自己的太太担任会计，某个弟弟做经理，父母叔婶管理库房等等。我们必须承认，从某种程度上讲，这种模式是很适合创业初期阶段的，血缘纽带就是一种先天的优势。但是，当企业渡过了初期，发展到一定规模的时候，与先天优势相伴的缺陷和问题也就出现了。

首先是利益分配问题。随着企业的发展，家族内部会产生不同的利益集团，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

由于感情关系复杂，领导者在处理这些问题的时候就显得更加复杂和棘手。比如，企业中的一些元老人物，他们是企业能够成长到今天的大功臣，然而后来的成员也觉得自己付出的很多，而且凭借着自己的能力和成绩应该得到更高的位置。结果，双方之间的利益发生冲突，领导者夹在中间，需要巧妙地处理才不会影响到企业大局。

其次，外来人才的问题。企业发展到一定阶段，就需要招纳更多专业的人才，然而，重要的岗位早在企业发展的过程中被瓜分殆尽，新来的人才无处安插，给的位置低了，就委屈了人才，给的位置高了，家庭成员又不乐意。优秀人才被排挤了出去，可家族成员却由于能力有限，早已经无法适应企业的发展需要。如此一来，这种抗拒“外来”人才，保护既得利益的状况，就会严重阻碍公司的长足发展，最终导致企业的发展举步维艰。

无论是从企业的发展还是管理的角度来讲，家庭成员都不该出现在你的团队里。试想一下，你的父母和你一同经营，如果你们之间发生意见分歧，团队的成员到底是该听你的还是听你父母的？ 不管最后听谁的，都会让他们感觉如履薄冰，无所适从。再举一个例子，你是整个团队的核心领导，而你的下面还有一个直属于你的“小领导”，他是你信任的家庭成员，但是团队中的其他人就会觉得这是你安插进来的“监视器”，觉得你对他们不信任，这样一来，团队的凝聚力就会降低。

除了不宜让家庭成员成为员工以外，还应注意的一点是“兔子不吃窝边草”。

工作和生活要有清晰明确的界限， 千万不要与你的员工发展工作以外的关系。即使是朋友关系，也不能走得太近，毕竟工作和生活关系不可能完全泾渭分明。而一旦你们之间确立了恋人关系或者情人关系，对方就应该从这个团队中离开了，不然，这段关系早晚会成为今后的“隐患”。

所以，如果你希望自己的公司得到长远发展，就要尽量避免团队中出现家庭成员的影子，或者其他情感关系密切的人的影子。 这不仅是出于公司发展的考虑，也是对亲密关系进一步发展的担忧，既是亲人又是上下级，管理起来必定存在种种问题和困难，而很多矛盾却是无法调和的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

92. 有所为和有所不为

君子有所为有所不为，成大事者如此，做人做事也是这个道理。作为企业的经营者，哪些事情可以做，哪些事情不能做，要有一个明确的底线，绝不能做违背道德、触犯法律的事情。

生活中不乏一些“精明”的经营者，他们往往自恃聪明，喜欢投机钻营，时刻想着怎么钻政策的空子，捡法律的漏洞，无论于情于理于法，这都是不正当的经营手段。任何一个企业，想要长久地立足于市场，都必须守法经营、诚信经营，通过不正当渠道获得的财富，也许暂时会充盈你的口袋，但是“不义之财”却无法让你安眠。

有很多人会为自己不光彩的行为找借口，“行业竞争那么厉害，我不这么干就饿死了”，“他们都这么干，也没见谁出过问题”，“肯定会有人成为倒霉鬼，但那个人一定不是我”。

这种赚钱逻辑看上去无可厚非，还带着需要被“同情”、被“理解”的色彩，就如同一个等待钱财救济的小偷，大言不惭地说自己是有苦衷的一个道理，难道偷盗行为会因为他的“苦衷”而被原谅吗？如果人人都这么做，法律也就成了一纸废文。竞争激烈永远不能成为经营者“巧取豪夺”的理由，扰乱市场经济秩序、违法经营的行为，可能会让经营者付出比“破产”更惨重的代价，而且更不可能逃脱法律的制裁。

这就为每个经营者和投资者提了醒，赚钱要讲道义和良心，不能为了利益就忘记了该如何做人，在金钱和道德面前，道德才更能证明一个人的价值。

企业的管理者不仅在和竞争对手较量时要谨记这一点，在对企业的内部经营上也要以此为据。作为企业的管理者，很多人并没有界定好自己在企业中的职责，而是眉毛胡子一把抓， 由于需要管理者去做的事情太多，常常会导致深陷其中无法脱身，而如此一来，该处理的事情没来得及，工作越堆越多，效率变得越来越低。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在管理学中有这样的一种说法：三流的管理者是自己忙，员工都闲着；二流的管理者自己忙，员工也忙；一流的管理者自己闲着，员工忙。越是中小企业，管理者越偏向“三流”，由于企业规模、规章制度、工作流程、人才配备各方面都不完善，就导致了管理者需要身兼多职，一到了工作繁忙的时候就陷入一片混乱，如果员工的效率不能让他满意，有些管理者就会立刻把工作“夺”过来自己处理。最后自己累了个底朝天，工作却从一座小山变成了泰山。而且如果这种情况得不到改善的话，管理者会陷入一种认知“死角”：养了一群废物，什么事情都得靠自己。久而久之，员工变得越来越闲、越来越平庸，而管理者则越来越失望，越来越忙。

三流的管理者通常就在这种状态中发现自己经常会“力不从心”，在他自己看来，他成了超人，却也无法拯救全世界；而在员工眼里，这个管理者反而失掉了权威，因为他不信任员工的能力，而且喜欢剥夺员工证明自己的机会，他做了那么多，只是在抢员工的饭碗而已。

这就是管理者做了不该做的，为了不该为的。结果是，出力不讨好。

那闲着的管理者就一定是一流的吗？其实，那些一流的管理者也不是真的闲着，只不过是你看不到他们在忙而已。 他们掌握整个公司命运，关注一切工作的进展，闲着的可能是身体，但大脑却时刻在运转。你看他们坐在办公室里喝咖啡、看报纸、打电话，其实这一切活动都与工作有关，他们从这些看似悠闲的活动中发觉市场动向、关注用户需求、研究竞争策略、规划企业发展，这一切都是不需要从实际行动中表现出来的。而这些，才是一个管理者、领导者真正应该关心和操心的事情，员工的效率低你就要想办法提高，而不是代替他们去提高效率；员工技能缺乏你就要想方设法让他学会这项技能，而不是找另外一个人来弥补他的缺失。

“授人以鱼不如授人以渔”，管理者要做的是引导和指正，而非到处“救火”。所以，管理者要懂得放权，不需要事事亲力亲为，该让员工发挥的，自己千万不要代劳，因为你永远有比“普通”工作更重要的事情，只要安排好工作流程，吩咐下去就可以。这样才会形成一种各司其职、各尽其责的良性运作方式。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"在其位，谋其政；不在其位，不谋其政。"管理者在通往更高效益的道路上，一定要清楚"有所为，有所不为"的重要性，这虽然是一条很简单的管理之道，却也是最有效、最有秩序的。

有这样一个故事：有一位动物园的管理者去下面视察，刚好发现一个袋鼠从笼子里跑出来了，管理者非常生气，立刻找来下面的负责人开会讨论，研究的结果是，笼子太低了。于是管理者立刻决定，把笼子加高十米。可是换上新笼子之后，管理者发现，袋鼠又跑出来了，管理者又决定再加十米。折腾了几次之后，袋鼠笼子的高度一直达到了五十米，可是老问题还是没有解决。管理者非常愁闷，有的人开始建议单独给袋鼠盖一个围墙。

正在管理人员一筹莫展的时刻，从外面进来一个动物饲养员，他小心翼翼地说："我猜是笼子的锁坏了。"结果，管理者一看，确实只是锁的问题，他们费了那么大的周折，只是在闹笑话而已。

管理者感觉很尴尬，于是愤怒地问饲养员："你发现了问题为什么不早说？"

饲养员委屈地说："领导告诉我此事很严重，他们要开会讨论，让我管别的区域。"

这就是管理者犯了"越权"的错误，本该是让员工去解决的小问题，结果自己接手过来，却还闹了大笑话。

93. 保守你的秘密，尤其是在女人面前

很多成功的商人都是赚钱高手、理财大师，而且都很精明、老谋深算，并且有着自己引以为豪的手段，但他们中的很多人却败在了女人的手里。

这是因为，很多人为了打败竞争对手，会想到采取不正当的竞争手段，想方设法地窃取对方的商业机密。而在万千的手段和方法中，他们最先想到的就是"美人计"，把漂亮的女人送到对手那里，让其成为自己的"内线"，通过

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美色迷惑或者"情感出卖"，让对方陷入圈套，从而得到他们想要的利益。

这里就有一个问题，在商场中，美人计为什么总是能够得逞？其实根源是一个人的嘴巴问题，如果他能够守得住机密，不该说的闭紧嘴巴，不随便透露商业机密，再厉害的美人计也无法得逞。一个人或是一个企业要想不被竞争对手扳倒，要想长期立足于市场、保持 优势，保守秘密是一项非常重要的工作，也是一个很艰巨的问题。

苹果公司总是能够给消费者创造惊喜的一个最关键因素，就是能够保守秘密。在苹果公司内部，如过没有必要，员工是不能随便打听关于产品的事情的。乔布斯曾就保密问题严肃地告诉每一个人："本次会议如果有人泄露，不只是会被解雇，我们的律师还会尽力起诉。"

有员工曾回忆说，虽然他们对于这件事情感觉很不舒服，但是他们却会倍加小心，不让自己的嘴巴漏一点风声。可见，保守商业机密不只是重要领导层的问题，还需要公司上下共同努力。

其实，保守商业机密并没有那么难，当你出了办公室就立刻忘掉工作上的"担忧"，即使有些事情缠绕着你，需要占据你的私人时间，也不要轻易把事情的核心告诉别人。比如，当你私下与别人交往时，可以倾吐烦恼，以解忧愁，但是当通信、通电话时，就要学会回避，这既是对别人的尊重，同时也能避免泄露公司的秘密。 值得注意的是，即使对方是很亲近的人，比如你的父母妻儿，也要尽量避免谈到工作中的具体事项，那都属于商业机密类的问题，要做到绝口不提。

很多人在工作当中都会有一些外派出差的机会，而这也是人们可以借机放松的机会。但是，在约束力减小之时，也不能麻痹大意，因为出差的过程中最容易放松了警惕，出现差池。比如遗失遗漏文件、手机、电脑等贵重物品，这些存很重要的公私资料、文件一旦丢失，就会产生很多麻烦。还有一些人比较容易轻信，在进行商务洽谈和交流的时候，容易说漏嘴或者被对方"套话"，有的甚至在日常的攀谈中就会泄漏出问题，自己可能还毫无察觉。你一次无意的透露，轻则只是给公司带来一些小损失，严重的甚至会让公司陷入困境；而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于泄漏机密的个人，往轻里说可能只是丧失了工作机会，严重的会受到法律的制裁。这些都是保密的道路上绝对不被允许的。

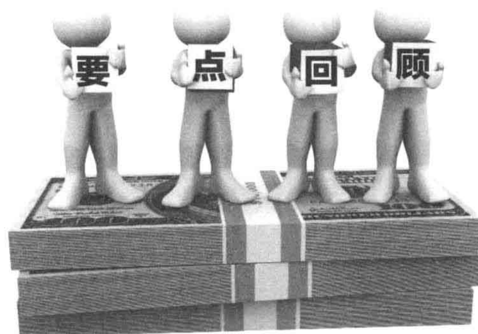
为他人打工的职员要对自己要求严格，身为公司掌权者的领导更应如此。毕竟公司最核心的机密不可能让员工知道，而是掌握在他自己的手中。既然身为领导，酒场上的应酬是在所难免的，想要从自己手里得到消息的人更是数不胜数，所以，那些包围在身边的人就会使劲浑身解数套取信息，这时，领导者一定要保持清醒，切不可因为几杯酒下肚，几句“逢迎”之词就卸下了警惕，有些“心”可以谈，但是不能交，尤其是在酒桌上。

除了这些每个人都不得不应对的情况外，还有一个最容易泄密的场所，就是那些灯红酒绿的风月之地。有的人是工作需要不得不去，也有一大部分人是喜欢去这些场所。尤其是那些一夜暴富的人，出于“炫耀”的心态，特别喜欢在那里宣传自己的“本领”，展示自己的财富。这时，一旦有美女绕膝，夸赞他几句，就开始找不到北了，为了让美女对自己五体投地，他们经常会说出那些不该说的秘密，来博取美女的欢心。

我曾见过许多类似的事情，一些人赚了一点钱就跑到夜店花天酒地，结果在女色的诱惑之下，把自己赚钱的秘密全都吐了出来，被别人抓住了把柄，最终生意失败，前途尽毁，自己所有的心血全部付之东流。 所以，为了防止自己的机密泄露，有些场合还是少去为妙，能避免就尽量不去。

对于很多现代企业来讲，你的核心机密就是你的生产力，也是公司发展制胜的法宝所在。如果你连赚钱的根本都告诉了别人，后果不用我多说也会明白。因此，创业者一定要提高这方面的警惕，谨防被外界的一些东西诱惑，尤其是女色的诱惑。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1 现金流是一切生意的基础。有了良好的现金流，就像有了一条河渠，让资产的流动始终处于活跃和更新的状态。

2 任何形式的投资和创业都是有风险的，无论你怎么回避。我们从投资理财的角度来看，有风险是正常的，而且风险是一种常态。但是，你必须懂得如何对风险做出清醒的判断，并清楚地知道自己应该在什么位置停止脚步，规避风险。

3 抱怨除了让嘴巴痛快了之外，不能解决任何实质性问题，而且还会导致我们的积极性下降，人变得越来越懒惰，遇到问题就想推脱，渐渐变得没有责任感。这种情况恶化下去，就会使工作情况更加糟糕，从而心里也会产生“我什么都做不好”、“活着真没意思”的绝望情绪。

4 最能与这个世界同步的，就是新闻；最蕴含商机的政策，也都在新闻中才能了解。

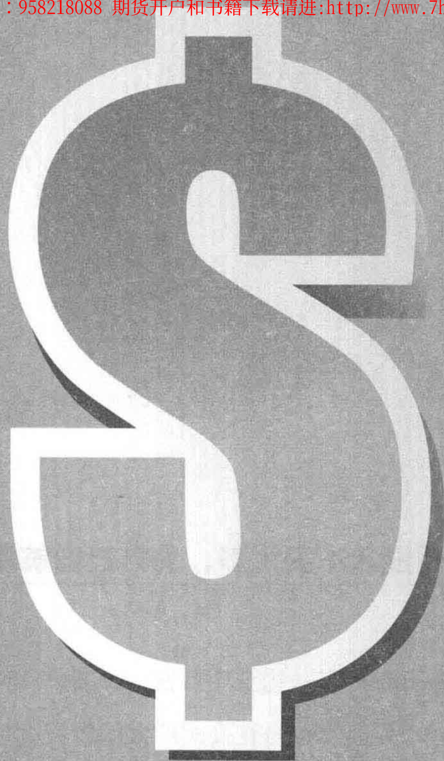
5 在与他人合作的过程中，一定要擦亮眼睛，多方考察，不要轻信对方的自我介绍，因为其中很有可能暗含“水分”。在具体了解了对方的真实实力和诚意后，才决定是否要合作。切不可听信对方的一面之词，如果对方极力地表示出“我很抢手，你再不赶紧决定我就要和别人合作了”之类的催促行为，你就要提高警惕了。

6 我们的眼睛看到的一定是真得吗？不一定。那我们亲耳听到的就一定是真的吗？也不一定。不论是眼见还是耳闻，能够摆在我们面前的，很多时候都是经过包装的，而真相却往往藏在我们见不到的地方。

7 千万不要与你的员工发展工作以外的关系。即使是朋友关系，也不能走得太近。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 10

Money logic

支配金钱，而不是被金钱控制

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

94. 先期投入不要太多，为自己留够底牌

股神巴菲特有一句至理名言："股市有风险，入市需谨慎。"这句话不仅仅是指股市风险，也是在提醒广大的投资者，不要盲目地"入市"，任何行业都是收益与风险并存，收益越大，风险越高。

然而，纵使风险再大，仍然有很多希望快速致富的投资者会冒险前进。他们抱持"赌徒"的心态，一旦选定投资项目，就会把自己的全部继续投进去，期望来个大翻盘。但是市场形势变化万千，这种"破釜沉舟"的精神实在是不明智的。如果在形势还不明朗的时候就投入了过多的本钱，一旦遇到风险就会面临竹篮打水一场空的危机，甚至是"赔了夫人又折兵"。

市场中没有不变的规律，最不变的道理就是"时刻在变"，甚至是瞬息万变。有的时候投资者看好的项目，目前可能形势很好，前景也比较广阔，所有条件都显示很有发展潜力，但是有一条，这个项目存在不稳定的风险，其所在地的政策经常出现大的变化。很多人会忽略这种潜在风险，以为政策不可能经常变动，结果由于太过乐观，前脚刚投入了资金，后脚政府就出了新政策，项目不得不无限期停止，砸进去的钱拿不出来，自己又没有退路，要么空耗下去，要么停牌等待消息，总之就是投进去的钱付之东流了。还有的情况是，你的资金刚注入进去，突然杀出来一个强有力的竞争者，你眼前的市场被瞬间夺走。

所以，在把这些情况分析清楚之前，在你投资项目的前期一定不要投入太多的本钱。这就如同恋爱一样，在两人的感情前景不明确时，如果你全身心地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

投入并等待回报，一旦感情受挫，就会陷入"崩溃"的境地。

投资者一定切记：刚开始一个项目的时候期望值不要太高，因为未知因素太多，你并不能保证你看到的或者得到的市场信息完全准确。这对于一个人的信息搜集和分析能力要求是很高的。就算期间只出现了一点小小的偏差，也会影响到你的收益，甚至你的资金有可能打水漂。

投资是一件很复杂的事情，要关注的因素很多，如果投资者只关注了某个方面，或者遗漏了很重要的方面，投资失败是很平常的。

举个例子来说，近年来有很多人开始投资房地产，根据经验，在投资商业地产时，一定要选择那些交通成熟和资源丰富的地区。这两者必须具备其一，才能保证投入的项目赚钱。如果两者都不具备，那这个项目就会只见投入不见产出。如果是这种情况，而先期投入太多，后续资金又跟不上，投资者很快就会缴械投降了。

在这里我们可以看到，资源和交通条件是投资房地产的两个重要参考因素，但一个地区是否适合投资，这个城市有多少发展潜力，也是考虑是否投资的先决条件。

比如，某市的领导计划要建设一个综合农贸市场，实现城镇经济的全面"融合沟通"，带动周边经济的发展。然而，政府在建设该市的综合市场时，选址竟然是在城乡结合部。那里不但常驻人口少，人流量也很小，交通非常不便利，乡镇的居民如果要去那里的话，需要坐上一个小时的长途车；城里的人去那里也需要半小时的公交车程。这就是最大的问题，买两棵大白菜本来只要五块钱，光坐长途车就要十块，来回折腾那么远，成本那么高，谁会去呢？这样的计划不但无法实现城镇经济融合，恐怕连投资成本都收不回来。

所以，尽管政府为这个项目投入了很多，最终城市扩张的目标却没有达到，还浪费了大量的资源。

有了前车之鉴，投资者在选择投资项目，或自主创业时，一定要非常谨慎，看准了再下手。而且，不管项目如何诱人，哪怕经理人说得天花乱坠，创业者也要量力而行。在任何项目产生收益之前，"保本"才是最重要的，因为这是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己可以从头来过的资本。

95. 不要理会国外的案例，因为离你太远

千万不要羡慕别人的成功，也千万不要鄙夷别人的失败。你首要应该做的是学会分析和总结现象背后的本质，找出别人失败或者成功的全部原因，取其长，补其短，做你自己该做的事情。也就是说，多参考一些成功案例，看看别人是怎么成功的，从中找出适合自己的经验。

请注意，我们在此说得成功案例是指具有实际参考意义的，也就是说，是典型的成功案例，而非某个时代某个英雄人物神话般的崛起，国外的案例就不太适合国内投资者作为参考。例如巴菲特、乔布斯等成功者的传奇故事，离你实在太遥远，你大可以不去管他们，也不可全盘照搬。你应该多参照国内的成功案例，学习他们的投资和理财手法，再结合自己的情况，制定适合自己的理财方案。

因此从某种程度上讲，现有的西方成功案例对于在中国做生意的你而言并没有多大的实际意义！这是因为，中西方国情不同，市场结构也不同，同一个项目在国外可能发展很好，在国内却未必有市场。而且国外有些项目可以开展，但是在国内，其政策和市场可能根本不允许开展同样的项目。更重要的是，消费者的心理和习惯也有着巨大的差异。如果你一味照搬国外的投资模式，把它们应用到中国市场中，很可能会遭遇意想不到的失败。

很多人喜欢拿微软来说事儿，张口闭口都是人家微软做得如何好。其实我们首先应该关注的并不是微软的成功，而是国内的市场环境：如果微软出生在中国，会有今天的发展的吗？这才是问题的关键所在。

有一位杭州的大学生十分崇拜比尔·盖茨，他说："你看他多有魄力啊，退学创业，才成了微软的创始人，我也要像他那样拿出勇气来，我想创建一家

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己的公司，想成就一家未来的微软。”

他想退学创业，而且说干就干。结果呢？从学校退了出来，却遇到了创业瓶颈。真的行动起来之后他才明白，盖茨成功所依靠的那些东西他一样没有。既没人脉，手中也没有像样的技术能力。等他醒过神来，想去找份工作上班时，却发现自己连学历也没了，因为他已经中途辍学。用人单位要求他拿出文凭证明时，他根本拿不出来。

国外环境和国内再相似，也存在着各种不同的差异，而且这些差异往往是根源性的。比如价值观，同一事物不同国家的人可能会产生截然不同的认知，他们接受的，我们未必认同；我们推崇的，他们可能根本不能接受。所以，不同的价值观念会导致出现不同的消费群体，而消费群体的差异会很大程度上影响市场。如果消费者不愿意买你的账，纵使再美好的产品也是没有市场的。

当然了，国外的案例离我们过于遥远，而完全参照国内的案例也不可能就一定会成功，但换个思维，失败未必不是一种财富。

德国著名的铁血首相俾斯麦曾说：“从自己的错误中学习的人是傻瓜，从别人的错误中学习才是正道。”因此，在参考一些国内案例时，我们不光要总结自己成败的经验，也要总结别人成败的经验。多研究一些失败的案例，而不要只盯着那些成功的典型。

无论成功和失败，只要能总结出经验来，对创业者来说都是宝贵的财富，是我们应该汲取的营养。无论你更喜欢哪一种成功方式，请记住一点：不用过多参照国外的案例，多从你的身边寻找经验，务实地研究你身处的环境，融入进去，不要好高骛远，才有可能取得成功。

96. 别让自己看起来像一个暴发户

一个人只有让自己的修养和品位得到提升，才能摆脱对金钱的低级认识。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我有时会问身边的“富豪”朋友，金钱的意义是什么呢？他们的回答分为两类，一类认为，金钱就是物质的代名词，用来实现购买意义，买房子，买车子，买金银，甚至还能买一个漂亮的娇妻；另一类和这个认识完全相反，他们觉得金钱的本意是帮助别人赚钱，他们会用这些钱赚取更多的财富，让钱成为一种工具，而非人生追求的目的。

这两种认识就代表了两种人：暴发户和财富贵族。

恐怕我们的生活中最不缺乏的就是暴发户。暴发户本来是指那些曾经穷过，但是通过自身的努力，加上挡也挡不住的好运突然间富起来的人。由于没有经过财富的累积和创业的阶段递进，暴发户往往会在素质上显得很“单薄”。怎么说呢？一个穷怕了的人突然成了富翁，他最怕的是什么呢？最怕的当然是别人不知道他富了，他有钱了。

一个人最缺什么，就会极力表现什么。所以，暴发户最喜欢和最擅长的就是“炫富”，表现的方式就是浑身上下数不尽的名牌衣服，金光闪闪的奢华首饰和他自身并不了解的豪车，别墅。他们害怕“锦衣夜行”，巴不得把自己家的账户金额晒出来给大家“羡慕羡慕”，以此才能满足自己这么多年来“不被看好”的委屈。暴发户很有钱，却不会让人产生敬仰之情，从这个称呼中就可以看出。

与暴发户相对应的，是另一种富豪，他们有的可能出现在福布斯排行榜上，有的可能默默无闻，但他们却不以自己的财富作为博取他人关注的噱头，虽然坐拥无数财富，更让人佩服的却是个人的魅力，不凡的气度和高尚的修养。他们为人谦虚宽容，甚至很多时候会表现的与普通人无异。但是人们在谈起他们的时候，却会连连赞叹，甚至能细数他们具有的各种优秀品质。他们是财富贵族，拥有财富，而且是财富的主人。

人的品质和修养通常是由内而外的，你的修养高，不需要华丽的衣饰也能体现出来；而如果你的腹中空空，除了钱什么都没有，那么举手投足间都会暴露自己“乍富”的面目。因为气质是不会骗人的，一个人也只有丰富了阅历和学识，修养才会真正的得到提升，这是再多的金钱也掩饰不了的。所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以，不管你的致富道路是什么样的，千万不要可以炫富，暴发户的表现非但不会为你加分，反而会招致讨厌。提高个人修养虽然不能一蹴而就，但也并非难事。只要能够谦虚好学，让心灵变得富裕起来，你就会逐渐地向“财富贵族”靠近。

首先，改掉你的坏习惯。有些人“粗犷”惯了，生活习惯特别不讲究：出口脏话，随地吐痰，旁若无人地抠脚丫、吸烟、高声谈话，简直信手拈来。当有人批评他时，他还会高调地显露自己的财富，想以此来压服别人。这样的行为，就是十分低级的，此刻他其实已经成了金钱和权势的奴仆。如果这些习惯不该掉，就很难让人改变对你的印象。

其次，多读书，知识就是力量。肚子里缺墨水是所有暴发户的通病，这让他们在交谈中显得像个“小丑”，有时候别人“委婉”的嘲讽他，他可能还当作褒奖。我有一次在一个画展上见识了一位暴发户先生，当所有人都围着梵高的那副百日菊表达自己的看法时，暴发户先生扒开人群钻到最前面，拿着放大镜像模像样地说：“不就是盆破菊花嘛，有什么好看的。不过我买了。”这时候另一位先生打趣地说道：“您一定出生于一个很棒的家族。”言下之意是，这位暴发户先生家里所有人都和他一样没有水准，可暴发户先生却乐呵呵地自夸：“那是自然。”

最后，最重要的一点，忘记你是有钱人。不要露富，也不要以钱压人，这个世界上毕竟还是普通人占多数，如果你总是趾高气昂，很容易让别人更加不服你。人们会说：不就是有几个臭钱吗？有什么了不起。你必须完全忘掉自己是一个有钱人，平等地跟他人交往才会为你赢得尊重。因为如果如果你举止肤浅粗俗，别人会觉得你不可靠；而你看上去气质品位良好，人们就会觉得你值得信任，从而也愿意和你合作。

所以，不要让自己表现得像个暴发户，这也是我们在理财投资的过程中要格外追求的一种境界。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

97. 不要成为金钱的奴隶

在对待金钱的问题上我们应该谨记这样一个原则：驾驭钱，而不是被钱绑架。

现实生活中，许多人在投资理财的初始，心里打的算盘都是：等我有钱了，经济上自由了，我就做些自己真正想做的事，和家人快乐相处，有能力了就去帮助亲戚朋友。然而走着走着，他们就会发现事与愿违，结果这些人最后要么沉迷于短线操作，赚少亏多，心态及价值观发生了改变，再也无法回归到平静的“朝九晚五”的正常生活；要么即便赚到钱了，时间却少了，亲情淡了，爱情也无暇顾及了，早先的梦想也早已被抛到脑后。他们心里想的只是赚钱，不停地赚钱，每天都为了钱奔忙，结果再没有精力去提升自己的心灵高度。

而作为一个聪明的理财高手，你必须练就幸福理财的功夫，让自己在积累财富的同时也能积累幸福，在财富与幸福中为自己找到一个平衡点。

那么究竟什么是幸福理财呢？就是坦言爱钱，但又和钱保持优雅的距离。

正如冯仑在《野蛮生长》一书中提到的：钱是有脚的，有性格的，也是有嗅觉的，让钱来追你，而不是你去追钱。

幸福投资并不仅仅是投资赚钱，它会让你更快乐，同时让钱来追你。理想理想，有“利”就想；前途前途，有“钱”就图。在这个物欲横流的社会，这句话成了很多人价值观的写照。尤其是现如今的很多年轻人，他们梦想成功，也企图发财致富，却完全忽略了自己当初的理想，走进了只为钱活着的歧路。

例如，许多女孩子不努力工作，只憧憬着能嫁入豪门，以投机的方式过上衣食无忧的生活。有的男孩子也很现实，找工作的时候不考虑自己的能力适合什么样的岗位，也不管这个岗位是不是自己喜欢，更不在乎升职空间，开口先问自己会拿到多少薪水，让人感觉他们没有理想，对工作没有热爱，显然他们只追求薪水的高低，不关心事业发展的前途。

这种拜金主义的习气正在慢慢地扩展成一种风气，好像这么想是应该的，刚从大学里走出来的稚嫩学生，在一起谈论自己的工作时，吹嘘的都是工资的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

高低，一旦有人说自己的工作薪水少，很多人都会齐声劝阻：赶紧辞职换一份，那么点工资有什么前途。从这一点我们就很容易理解了为什么同时进入公司的一批新人，有的在历练中越升越高，有的却一直踏步在最初的岗位上。

你越是想要得到更多钱，心心念念的都是赚钱，你越是无法实现，而且在追逐金钱的道路上，还会忘记了看风景。生活中有很多这样的人，用几乎所有醒着的时间赚钱，和家人严重缺乏交流，纵然有着花不完的财富，却再也体会不到平凡的快乐。

有一个商人，为了发展自己的事业，常年在外打拼，每次就算回家也不过短短的几个小时。有一次他忙完工作，抽出半天时间回家看望自己的妻儿，吃过晚饭后就要收拾东西出发，这时候，儿子蹒跚着走过来说："叔叔，欢迎你以后常来我们家。"

商人顿时目瞪口呆，流下了眼泪，后悔不已："我为了钱，连儿子都不认识我了，那我赚钱是为了什么呢？"

如果失去了快乐和幸福，钱就会变得毫无意义。所以，我们一定要做金钱的主人，要学会使用钱、控制钱，而不是变成被金钱控制的奴隶。就像故事里的商人，在追求事业和财富的道路上丢失了大把的幸福，最后才发现原来自己失去的比得到的更多。

对于金钱，我们一定要保持清醒的认识和可控的距离，这样才不会迷失自己。洛克菲勒在不到 50 岁的时候就已经身家过亿，可是他却并不迷恋自己的财富，而是保持着豁达的态度，他认为，财富取之于社会，最终还要用之于社会。所以，他把自己的财富回馈到社会上，尽自己的所能发展慈善事业。

"金钱就是自由，但是大量的财富却是桎梏。"洛克菲勒对金钱的态度，是对这句话最好的阐释。他在赚取财富的同时，从来不荒废享受生活的时间，而是经常和家人进餐、同朋友交流、做运动。虽然赚钱使他忙碌，但他从没有顾此失彼，他尽量平衡工作和休息的时间，让自己在获取财富的同时，也享受到了人生。

钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。所以，我们穷尽一生都在追寻财

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

富的道路上行走。然而金钱只是我们达成人生目标的一种工具，它不是人生的意义和目地，不管你是平凡的工薪族还是财富无数的富人，都要记住，永远不要被金钱奴役。

98. 记住，别想赚快钱

现今社会，经济发展的速度日新月异，人心也在追逐物质的过程中变得浮躁，很多人等不及慢慢成长，做梦都在想着行大运，可以“一夜暴富”、“醒来成名”。恨不得一觉醒来，发现自己中了百万彩票，银行账户呼啦啦地进来几十万、几百万。

当然了，这种念头都是不现实的。“发财梦”毕竟只是个梦，不行动就没有实现的可能，而且这个梦实现的速度不会很快。不用说普通人，就算是有条件的人，快钱也不是那么容易赚到的，也需要他们付出艰辛的努力，甚至还要有一些不可多得的运气。

因此，赚钱就要脚踏实地，制定长远的目标并且付出长期的努力。一夜暴富是不存在的，“快钱”也是没有的，即便有，往往也存在着巨大的风险，你稍不留神就会掉进一个后果难以预料的陷阱。

一分耕耘一分收获，要想有所收获，必须先要付出，何况有时候付出还未必有收获，如果不努力，就一点成功的可能都没有。事物的发展都有一个循序渐进的过程，需要足够量的积累才能产生质的飞跃。你看那些成功者，有哪个生下来就是如此成功的？他们都经历了“低头拉车”的过程，慢慢地才发展到了成功的样子。财富的创造也是如此，没有人可以一发而至。

温州人向来是最会赚钱的代表，很多人把他们致富的原因归于“精明”。其实，温州人之所以会赚钱，是因为他们对赚钱的一种态度。绝大多数温州商人都是从摆地摊开始的，他们不介意起点低，发展慢，更不在乎赚到的只是小

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

钱，这种对金钱的认识使他们能够踏实地积累资本，从地摊到商铺，再到连锁，慢慢地将事业做起来。

“热衷赚钱，但不急于赚钱”。这正是温州商人能够源源不断地聚拢财富的原因。他们虽然每个人都想致富，但是他们不着急冒进，不随便转换目标，而是把眼光放长放远，耐得住漫长的辛苦，等得其财富细水长流地进来。与之形成鲜明对比的，就是那些急于求成的人，他们既想快速成功，却又没有能力；既想赚大钱，却又嫌小钱。结果是，小钱不想赚，大钱赚不来。如此下去，他们就只能永远停在“做美梦”的那一步。

当然了，赚快钱的方式不是完全没有，在不违法犯罪的情况下，要么中彩票，要么买股票、炒期货，但这些都是风险极高的投资方式，搞不好不但赚不到快钱，还会赔钱。

所以，如果你不想冒险，就必须放弃唯利是图的想法，要让自己变得“微利是图”。不要寄希望于能一下子赚到很多钱，能经常有钱赚就行了。积少成多稳步前进，你就能控制财富的增长，成为金钱的主人。

99. 不要因为愤怒、嫉妒而去赚钱，否则你永远不会快乐

很多人对金钱持有一种很复杂的心态，他本来可能并没有像现在这样渴望获得金钱，然而因为某件事情，却激发了其对金钱的“对抗”态度，于是，他把所有的痛苦都熔炼到赚钱的快感中，以此来证明自己或者报复他人。可是最后他却发现自己并不快乐，因为他赚钱的本意就充满了不快，他愤怒、嫉妒、仇视，赚钱成了一种最不快乐的事情。

我有一个朋友，一直向往过着平平淡淡、安居乐业的生活，然而他的未婚妻却在他们即将落听的时候突然离开了他，未婚妻的理由很简单：你太穷，你给不了我想要的生活。从此以后，我的朋友深深地憎恨上了“钱”，他认为钱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是万恶之源，是金钱毁了他的美好生活，他要证明自己可以赚到很多钱，而且要通过这种方式向他的未婚妻说明：你离开我是错误的。可是他也觉得，赚钱的过程真是痛苦极了，如果不是那股愤怒和报复的力量支撑着他，他可能早就崩溃了。而且他不理解，有钱就一定快乐吗？他有钱之后为什么反而不如以前快乐？

是啊，为什么赚到了钱，也证明了自己，却感觉不到快乐？因为，他赚钱的目的和本意就是不正确的。为了证明“钱恶”而去赚钱，和一个人为了占有而买下一样自己不喜欢的东西有什么区别？

钱被创造出来，本来是要为我们的生活提供富足的。然而，很多人却被自己的情绪利用，扭曲了钱的本意，不但体会不到钱的价值，还会因此而误导了自己，丢失了应该得到的快乐。当人们产生了“金钱痛苦观”的时候，就很难再体会到赚钱的快乐了。

钱很多，快乐却很少的人，现实生活中不计其数，他们有的是因为对钱“仇视”，有的却是因为对钱缺乏安全感。很多富豪有此生花不尽的财富，但心灵却很孤独。其实他们的心态不难理解，财富赚尽之后，很少能有事情让他们感觉到比当初赚钱的快感更满足的事情。而且一个人拥有了巨额财富后，看待人和事物的角度往往会陷入一个“猜度”的误区，事事都会与钱挂钩：他／她是不是看中了我的钱？

这也就不难理解，为什么很多人有钱之后，反而会觉得自己比以前更“穷”，就是因为“穷得只剩下钱了”。这种情绪，其实就是不快乐的金钱观。

有人说，拥有金钱的数目适当的时候，金钱和快乐成正比；当金钱的数目太多或太少的时候，就和快乐成反比。

这句话很对，一个穷得马上吃不起饭的人，他怎么能快乐起来呢？而一个金钱已经成为账面符号的人，他也不会因为金钱的增多产生多大的快乐。所以也有人说，拥有 100 万和千万的差距很大，而 1 亿和 10 亿的差别就很小了。

我们在前面不止一次地说过：金钱只是一种获取生存的手段，它不能作为目地，更不能成为活着的意义。对于生命来说，钱财就是身外之物，生不带里

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

死不带去。所以，我们要豁达一点，不管有钱没钱，都要活出一种态度，通过金钱实现人生的自我价值，这才是金钱对人生最大的意义。一个人拥有再多的财富，也比不上拥有一颗富足的心。有了知足之心，淡定地看待金钱，这才是生活在这个世界上的人们获得人生幸福的根本保障。

100. 拥有一种好的思考方式，胜过掌握一万种赚钱的门路

巴菲特曾将自己的致富思想归结为：习惯的力量。这种习惯，是他多年来养成的一种赚钱的思维方式。英国思想家培根说过，习惯是人类的主宰。一个人有什么样的习惯，就会成就什么样的人生。与其说习惯对人生重要，不如说是思考方式在引导我们的走向成功。

对于投资理财的人士来说，一种好的思维方式胜过千种好的投资项目，因为如果你的思考方式从一开始就错了，再好的投资项目也会变成赔钱项目。

所以，养成一种良好的思考方式，对于投资理财者是很重要的。只要你会思考，就不至于在纷繁复杂的投资市场中迷了双眼，走错了方向，我们还会从内心中生发出一种从容和淡定，在面临风险和变故时，变得更加坦然。这就是为什么很多人会说“穷人和富人的区别首先是在思维上”，因为一个富人的心态，首先是详细自己会成为富人，从而他就会以此为目标，努力工作，实现理想。

生活中有那么多的人，和其他人的起点一样，经历相仿，但就是无法富起来，就是因为他们从心里就认为自己不可能成为富翁。“行动产生于思想”，他的一切行为都会表现出他的想法。从一个人的理财方式，就能看出这个人会不会致富。

我们可以举个例子。比如，有个人一个人每年有 2 万元的固定资金可以用来投资，他用这笔钱投资房产或者炒股的话，每年可以得到 20% 的收益。如果他不间断地投资 40 年，他会获得多少收益呢?

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很多人会计算出一个数字，有的说 200 万，有的说 500 万，不管如何计算，肯定不会超过 800 万。这是所有人认可的结果。然而我们通过复利计算却得出了一个惊人的数字：1 亿多。多么庞大的数字！这就是理财收获的结果。

没有人是通过节衣缩食发家致富的，学会理财和开源节流，这才是财生财的通道。这是一种由思维方式催生的行动力，缺乏这种思考，就等于失去了行动的前提。曾经有人很好奇

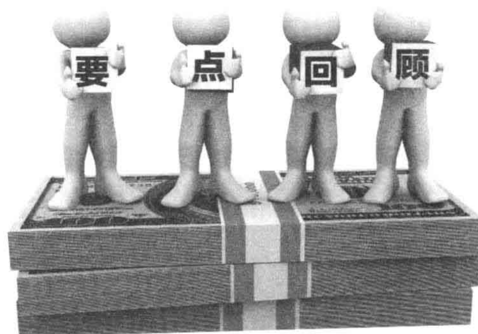
台湾和信集团的两个负责人——辜振甫和辜濂松谁更有钱，可是外界猜测众多，观点却无法一致。

后来人们发现，想要知道这叔侄两人谁更有钱并不困难，不需要真正地清楚他们拥有的财富，只需要看他们如何处理自己的金钱就知道了。换句话说，就是看他们的投资理财方式有何不同。

坊间一直流传着这样一个说法：放进辜振甫的口袋的钱，就不会再出来了；而放在辜濂松口袋里的钱，却很快就会不见了。这要怎么理解呢？其实，这说得就是辜振甫的理财方式很保守，他把钱一直送进银行；而辜濂松会把口袋里的钱投资市场，看似好像是钱不见了，其实都会悄悄地以更大的量流回来。最终，一个调查显示，辜濂松的财富远远超过了辜振甫，从此结束了人们的猜测。

从辜家叔侄的故事，我们可以看出思维方式对投资理财的重要作用。换一种方式，可能就换了一种结果。投资理财不可能短时间内立刻成熟，需要大家从培养一种良好的思考方式开始，并不断地纠正和调整，这样才会慢慢形成自己的一套方法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1　不管项目如何诱人，你都要量力而行。在任何项目产生收益之前，“保本”才是最重要的，因为这是你可以从头来过的资本。

2　东西方国情不同，市场结构也不同，同一个项目在国外可能发展很好，在国内却未必有市场。而且国外有些项目可以开展，但是在国内，其政策和市场可能根本不允许开展同样的项目。更重要的是，消费者的心理和习惯也有着巨大的差异。如果你一味照搬国外的投资模式，把它们应用到中国市场中，很可能会遭遇意想不到的失败。

3　金钱的本意是帮助别人赚钱，所以我们要用钱去赚取更多的财富，让钱成为一种工具，而非人生追求的目的。

4　一个人也只有丰富了阅历和学识，修养才会真正的得到提升，这是再多的金钱也掩饰不了的。所以，不管你的致富道路是什么样的，千万不要可以炫富，暴发户的表现非但不会为你加分，反而会招致讨厌。

5　一个人拥有再多的财富，也比不上拥有一颗富足的心。有了知足之心，淡定地看待金钱，这才是生活在这个世界上的人们获得人生幸福的根本保障。

6　一种好的思维方式胜过千种好的投资项目，因为如果你的思考方式从一开始就错了，再好的投资项目也会变成赔钱项目。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后记：快乐地赚钱，幸福地生活！

如果没有财富，我们的生活当然很难说是幸福的。财富的确是为我们带来幸福的有力工具。但是，当你拥有了许多钱的时候，就必然拥有幸福吗？比起寻求赚钱与理财的方法，可能这是一个更应该优先思考的问题。

在现实生活中人们总会发现，当财富水平达到一定程度以后，财富增长对于人的幸福感影响的效用却越来越低了。这也许是本书对每一位读者的忠告，也是我最想强调的一个理财观点：我们赚钱是为了什么？

只有明白了这个问题，我们才能快乐地赚钱，幸福地生活。

民间有这样一句谚语：金钱不是万能的，但没有金钱是万万不能的。从经济学和社会学的角度来看，这个观点也是不错的。马斯洛理论把人的需求依照由较低层次到较高层次分成了生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求五层。

其中，人们对食物、水、空气和住房等的需求都是生理需求，这类需求的级别最低，人们在转向较高层次的需求之前，总是会先尽力满足这类需求。当一个人的财富从零开始逐步增长的时候，最初满足的就是这类需求。而这类直观需求在初期是最容易让人感到幸福的。所以在最初的时候，丰衣足食就让人能够得到一种幸福感。

通俗一点讲，在现如今这个商品社会中，生活的方方面面都需要钱来支付，小到“开门七件事”，大到孩子读书、生病求医，包括精神享受方面的图书、娱乐等项目都需要金钱，可以说“没有钱就难出门”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不可否认，财富和幸福感确实有一些正相关关系。比如，一项跨国跨文化的比较研究表明，一些富裕国家对生活满意并具有幸福感的人的比例高一些，比如，瑞士和其他一些斯堪的那维亚国家。但当经济指标超越一定限度后，财富和幸福感的正相关关系便消失了。经过多国的比较研究发现，人均产值 8000 美元以上的国家中，财富和幸福感之间没有任何相关关系。而且，从时间上讲，经济的发展和收入的相应增强，并不会带来相应的幸福感的提升。从个体角度而言，这个规律仍然适用。缺乏基本的舒适生活条件的人幸福感的体验往往较低。这表明，在生活的建设阶段和对于经济条件的打造阶段，钱在很大程度上决定了我们有没有“幸福感”。

但是，是不是钱越多越好呢?

比如，当一个工薪阶层的月收入从大学毕业初期的 2000 元慢慢地涨到了 5000 元、8000 元，然后超过了 2 万元，甚至达到了 5 万元以上时，人的幸福感就会随着收入的增长、家庭资产的增加而逐步获得提升。在这个阶段内，收入和财富的增长显然带动了幸福感的同比正向提升。这是钱对于幸福感的正面影响，也是一种很有说服力的证明。

可是，随着财富达到一定程度，金钱对于幸福的作用力突然开始下降了，我们都会明显地感觉到这一点——因为在一定的收入和资产水平上，钱的数量仅仅变成了一个纯数字，对个人和家庭生活已经起不到“质变”的作用。金钱，对于一个富翁的直观幸福感提升的作用力，已经远远不如对于一个职场新人的幸福的作用力大。

这种种调查研究表明，在“衣食足”的人群中，财富的多寡与主观幸福体验的关系是很微弱的，起不到决定性的作用。或者说，在达到舒适温饱之后，财富的增加所带来的幸福感会越来越弱，金钱对于幸福的助推力就变得微不足道。正如一个研究者所形容的，开奔驰上班的人并不一定比坐公车上班的人幸福很多。而极少数巨富的人群的幸福感仅仅比一般人口稍高一点，可实际上他们的财富拥有量却远远超越了普通人群。对于这一人群来说，财富和幸福感并不是成正比的关系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

用马斯洛需求理论来看，富人们到后来获取财富的目的已经不是为了满足第一层次的生理需求了——钱对他们来说已无太大的意义，赚钱是为了去寻求更高层次的自我实现。

而从实现自我的角度上来说，超级财富的增长还是很能提升幸福感的——主要是心灵的幸福。但是，财富积累到很高程度的时候，由金钱带来的烦恼会突然增加，甚至接踵而来。比如，富翁家庭子女教育的问题比例比普通人家更高，因为他们的孩子都是含着金钥匙出生，责任感差等问题特别突出。而一些富豪们的情感纠纷也更加突出，婚姻亮红灯的富人比比皆是。即便富豪的家庭结构比较稳固，那么有关家族企业的管理权、财产继承权等问题的又会出现，这足以消耗富豪们的无限精力……毕竟，拥有千万甚至亿万财富的超级富豪，又有几个能生活得像比尔·盖茨那般幸福平静呢?

答案是：很少。

从心理学的角度讲，金钱数量和人的幸福感并不完全成正比，而且有时钱多了反而会令人陷入较大的痛苦中，产生“富裕的烦恼”。一位专家曾说过：“当个人的年收入在 3 万元到 8 万元时，收入高低和幸福度成正比；当收入超过了 10 万元甚至更高时，金钱对幸福度的贡献就不是完全的纯正比关系了，到达一定高度后，甚至可能会反方向地发展。即：收入越高，幸福感越低。”

看来，幸福与财富的多少并非是一个恒久正比的关系。大量的事实也向我们表明，超级富翁们也并不认同“幸福感是由财富决定的”这一命题。有一位企业家就告诉我：“金钱可以增强也可以削弱幸福感，这取决于我们如何使用财富。”换句话说，基本的物质财富对于幸福是很重要的，但在这种基本要求被满足之后，财富与幸福之间就没有了正的线性关系。

如果你手中拥有一定的财富，那么，好的投资比例和使用金钱的方法会让你幸福，而对于财富的贪婪的欲望，则会把你拉进痛苦的深渊。另一方面，适当的资产配置也是幸福理财的良方，如果你对于财富的追求并不是欲壑难填的话。

因此，如果我们能把自己的心态放得更平和，把追求财富的正当方法作为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己的人生目标，则更加易于实现金钱的增长；赚钱更容易，更轻松，也更能产生理财的幸福感。反之，抛弃了方法的正当性，盲目追求金钱的增加，那么你在投资理财时，就容易急躁冒进，选择高风险的投资项目，义无反顾地跳进冒险的巨浪之中。一旦失败，不但赚钱的目的达不到，在这个过程中，你也难有幸福感产生。

所以，有了驾驭财富的能力，才能通向幸福之路，而这与你怎样看待金钱关系很大。金钱是人们用来改善生活状态的工具，说白了，钱是用来建设幸福的，而不是只要拥有了钱就拥有了幸福。纠正了以前的错误认识，再加上拥有了驾驭现有财富的能力，我们才能让金钱成为自己忠实的仆人。否则，它就会成为你专横跋扈的主人。

亲爱的读者，你究竟是金钱的主人还是金钱的奴隶呢?

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

附录：黄金理财法则

万事都有章可循，赚钱也不例外。一旦掌握诀窍，摸到门道，理财就能以超乎想象的速度融入生活。现在马上来学习一下理财投资中的常见定律，因为了解了它们，能帮助你快速进入数字世界，掌握稳赚不赔的安全理财原则。

◎墨菲定律——“以防万一”的理财心理准备

你一定会感到奇怪，为什么要把这条无关理财规则的定律放在第一条？“墨菲定律”是由一位美国军方的工程师爱德华·墨菲提出的著名定律，其主要内容是：事情如果有变坏的可能，不管这种可能性有多小，它总会发生。这个规律在生活中屡见不鲜，比如涂好果酱的面包掉在桌子上时，有果酱的那面总是先着地；去车站着急买票回家时，你排的那队总是速度最慢的；去银行办事时，你越是着急，柜台上的人也就越多，速度也往往最慢。而这些情况统统可以用“墨菲定律”来解释。

之所以把这条定律放在第一位，是因为它能在入门级理财过程中帮助人们为未来的投资之路做好最基本的心理准备：理财有风险，投资需谨慎，任何意外变化都有可能出现。比如，股票总是在买了之后下跌，卖了之后疯狂上涨。

做好这种心理建设，就能有准备地面对理财中发生的所有情况，保持平和冷静的心态，就会让自己及时地接受现实，免得到时措手不及，乱了阵脚，甚至恼羞成怒，失去理智。更重要的是能有效做到及时止损，避免损失进一步扩大。

◎ 4321 定律——合理地分配家庭财产

这条定律适用于家庭财产支出的合理分配，也就是说，你的家庭总收入可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以分成4份，其中40%用于供房及其他项目的投资，30%用于家庭生活开支，20%用于银行存款以备不时之需，10%用于保险支出。按照这种收入分配比例模型可以使你的财产资源得到合理分配，管理控制风险，让损失降到最低。

当然，不同的家庭有不同的理财目标和风险承受能力、生活质量指标，可在4321定律的基础上按需调整。

◎ 31定律——清楚地计算和分配房贷

“31定律”指的是每月的房贷还款数额以不超过家庭月总收入的1/3为宜。

这是一个非常严格的标准，有了这个标准便于我们控制财产断档风险。例如，家庭月收入为2万元，月供数额的上限最好为6666元，一旦超过这个标准，家庭资产比例结构发生变化，面对突发状况的应变能力便会有所下降，生活质量也会受到严重影响。如果按照“31定律”设置承受范围内的房贷价钱，有助于保持稳定的家庭财产状况。

严格遵守这条定律，能够将你沦为“房奴”的可能性大大下降。需要注意的是，“4321定律”要求我们把供房费与其他投资的控制比例为40%，即1/2.5，其中1/3（即33%）如果用于供房，以此推算，则收入的7%可用于其他投资。

◎ 72定律——复利收益计算，让你做到心中有数

“72定律”就是理财知识中非常著名的“复利计算法则”，即不拿回利息，将利息计入本金中利滚利产生更多收益，在这种情况下，资产翻倍的时间就可通过“72定律”进行计算，其所需时间等于72除以年收益率，也就是本金增长1倍所需要的时间(年)=72/年回报率(%)。

比如，你投资30万元在一只每年平均收益率12%的基金上，资产翻倍时间约需6年，计算方法为72除以12，经过12年30万本金可以增值一倍变成60万元；如基金年回报率为8%，则本金翻番需要9年。再拿比较保守的国债投资者来说，年收益水平为3%。那么用72除以3得24，就可推算出投资国债要经过24年收益才能翻番。

掌握了复利中的奥妙，有助于我们快速地计算财富积累的时间与收益率的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

关系，便于在进行不同时期的理财规划时选择不同的投资工具。并且为了缩短财富增长周期，也可根据复利计算结果合理组合投资，使组合投资的年回报率在可承受风险范围内达到最大化。

◎ 80 定律——股票风险有多少，看年龄

“80 定律”用于计算在不同的年龄段时股票投资在财产的配置比例，是一种非常直观的风险管理手段。具体公式为，用 (80– 你的年龄)*100%。这是因为，随着年龄的增长，人们抵抗风险的能力会逐渐降低，“80 定律”便是应此需求给出的一个大致的经验比例。

也就是说，我们的年龄越大，股票投资在投资中占据的比例就应该越低。

需要说明的是，这个比例与“4321 定律”所指出的 40%的比例需要进行比较，主要考虑因素是家庭收入还是总资产，然后使投资的年回报率在可承受风险范围内达到最大化。

◎双 10 定律——家庭保险要合理配置

“双 10 定律”又叫“2210 定律”，是一个关于家庭保险投资的比例设置。“双 10 定律”指的是，我们的保险额度不要超过家庭收入的 10 倍，以及家庭总保费支出占家庭年收入的 10%为宜。

比如一个年收入 10 万的白领，他的寿险保障总额度可简单地界定在 100 万元以下，在能力范围内可买足 100 万元额度，能力有限就可以减半。而保费支出的恰当比重应为家庭年收入的 10%，与“4321 定律”的财产配置结构也相互吻合。

这条定律对于投保有双重意义，一方面是保费支出不要超出自己的能力范围，有助于帮助我们规划合理的保费限额；另一方面是衡量选择的保险产品是否合理，简单的标准就是判断其保障数额是否达到了保费支出的 100 倍以上。

◎一夜暴富无法持久

人们大多希望一夜暴富，恨不得第二天早晨睁开眼就发现自己成了亿万富翁，这样的心态并不难理解。因为依靠理性的投资去致富，需要时间和耐性，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

需要缓慢的积累。而在我们大多数人都在为积攒人生的第一桶金而辛苦劳累的时候，有这样一群人，他们或是和孙启勤一样投注彩票中了大奖，或是得到馈赠、继承遗产，一下子从财富的初级阶段直接跃上了高阶。他们是幸运者，不需要积累就直接成为了百万富翁甚至千万富翁。

但就是这些幸运地“一夜暴富”或者正期待暴富的人，通常都缺乏基础的理财知识。这些人都十分感性，虽然天天盼着发财，却没有“迎接巨额财富”的良好心态，也没有真正做好“如何使用巨额财富”的理性规划。比如有一个人，整天买彩票，盼着中大奖，他的心声是：如果能获得巨额奖金，就能换来一辈子的幸福了。至于如何换来幸福，他却没有任何理性的规划。

在这种情况下，即便巨款真的到手，也都会因为他非理性的消费、缺乏规划的投资，在短短几年的时间内就被花光用光，让自己回复到贫穷状态。

一夜暴富幸福吗？如果真能一夜暴富，也许是很幸福的。但是，希望一夜暴富之人通常都缺乏基本的投资理财能力。他们可能会偶然得到暴富的机会，但财富也会很快地离他们远去。所以，一夜暴富并不等同于幸福。而且，由于人的幸福感会随着财富由小变多而快速提升，更会因为财富的由多变少而导致幸福感骤然下降。对大多数人来说，他们是很难承受这样的大起大落的，从而导致心态失衡。结果就是，钱太多了，带给他们的反而是无穷无尽的痛苦。

◎慢牛致富才能保持幸福感

有一位著名的财经人介绍了他的理财经验，他现在的投资状况不错，生活也很幸福。他说：“就像股票投资，人们总喜欢当‘疯牛’，盼望可以在一两个月之内翻几番，但我不喜欢这样的快速增值。多年来的经验告诉我，钱来得快，去得也快。所以，我更喜欢‘慢牛’型的市场，选择稳健的增值方式。我现在手里股票和基金加起来差不多有 100 万元，我和太太已经达成了一致，只要每年收益率超过 10%，也就是说我们每年的股票投资收入能超过 10 万元就非常好了，足够我们平常进行旅游等大宗消费了。”

这就是慢牛致富，它的特点是风险低，还能带来足够的幸福感。这就跟国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

家的经济发展是一样的，GDP 增速一旦超过了 10%，就表明经济发展有些过热。

大热之后很可能出现大冷，所以政府为了避免这种情况，就会不停地进行宏观调控。因为只有这样，经济才能保持良性的、均衡的和长期的发展。

个人的财富增长当然也是这个道理，这个增长只有进入了一个可持续发展的通道才会变成良性。慢牛致富，就像马拉松赛场上的选手，他们的耐力最强，所以能成为最后的长跑冠军。相反那些加速很快的人，只知道追求高速度，虽然开始时跑得不慢，但慢慢地就会落到后面，他们的财富和幸福也不会持续很久。

◎合理配置和稳健投资

一定要选择相对稳健的、适合自己的投资工具，注重分散各类市场的风险，让自己的资产配置更恰当，保持合理的流动性和收益性，也就更容易安心、稳定地找到幸福的致富轨道。

家中所有的钱都应拿去投入到股票上吗？我想几乎没有人同意。但就是有一些人会犯这样的错误，他们在投资市场上选择豪赌，将所有的钱都投到一个项目中（比如股票），以为这样可以给自己带来高额的收益。结果呢？不稳健的下场就是损失惨重。

特别是对于大多数人而言，如果想要更快地通往幸福理财之路，不妨选择稳健的投资理财方式。比如，拿出很少的一部分钱去买风险较低的股票，其他多数的钱拿去做升值安全系数最高的产品。可以说，稳健投资比激进型投资更容易让人获得幸福感。

◎适当降低收益期望值更容易幸福

绝大部分的投资者的收益水平都集中在市场平均收益率的附近，真正能够获得远远高出平均收益的人只是很少的一部分。因此，如果把自己的心态放得更平和，把市场平均收益率作为标准，自己的目标往往更易于实现，也更容易产生幸福感。

知足常乐，古人早就告诉了我们这个人生的硬道理。可是知易行难，“贪婪”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是人与生俱来的弱点，想要抵挡住财富增长的诱惑又谈何容易，这就需要我们时刻提醒自己不要被金钱的诱惑冲昏了头脑。

◎学会聪明地驾驭财富

生活中存在着两种极端：一种是坐在丰厚的财富上，却不懂得如何去享受金钱带来的乐趣；一种则是拼命透支的乐趣，却不知这需要财富作为基础。这两种人的共通之处，是他们都不知道该如何正确地支配自己所拥有的财富。换言之，他们是金钱的奴隶，而不是金钱的主人。即便拥有许多钱，他们也改变不了这种角色。

千万富翁拥有了大量的财富，却还没有获得使用或者驾驭财富的能力，这使得他的生活与没有财富的人没有本质的区别。“月光族”会花钱，会享受人生，可是他所驾驭的财富却不是自己能力范围之内的，透支明天的钱，获得今天的享受，看上去没有虚度最美妙的时光，其实已经成为了明日财富的奴隶，为了不尽的信用卡账单，他需要拼命地打工赚钱，完全做不了金钱的主人。

但实际上，无论是千万富翁还是“月光族”，要想摆脱被动的局面，从奴隶翻身做主人也不难。金钱是我们改善生活状态的工具，它可以用来追求幸福，但它本身并不能代表幸福。我们只有选择了正确的使用金钱的办法，才能获取幸福。所以，我们必须在自己可以支配的财富基础上，掌握驾驭财富的能力，按照自己的实际能力选择相应的生活，才能让金钱成为我们忠实的仆人。

◎一定要追求可持续增长的财富

钱是好东西，但钱也存在一个保鲜度的问题。如果你不希望经常在大喜大悲中过活，而是希望寻求平静和谐的生活，那么在追求财富的过程中，你就应该努力做一个稳当的“长跑冠军”。

在社会上有下面一些事情是屡见不鲜的：一夜之间，一个穷光蛋成为了百万富翁；几天之内，一个千万富翁又变成了沦落街头的穷鬼。这样的故事，离我们并不遥远。

在这其中，有因为博彩等彩票中奖的，也有因为赌博等不良习惯，或不恰

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当地参与高风险的期货交易导致破产的，还有的则是因为对自己的职业生涯规划欠妥（比如许多创业者的暴富与破产）导致失败的。

而想要避免这种情况，要想使收入获得持续性增长，就必须让自己具有长远的眼光，不被短期利益迷惑，要有放长线钓大鱼的耐心，也要有拒绝暴利的强大意志力！

◎要有明确的人生目标

有了人生目标，我们的内心才会有力量，潜在的能量也才能找到释放的出口。这样，我们就不会再漫无目标地努力、飘荡以至迷路。

每个人都是一座无价的金矿，但如果得不到开采，与平凡的尘土也没有什么两样。你过去和现在的情况并不重要，你将来想获得什么成就才是最重要的。

人生有了目标，我们才会成功。如果你对未来没有理想，那就铁定做不出什么大事来。

在设定人生目标后，你还要制定出中长期的计划，而且还要怀着迫切要求进步的愿望，去坚定地执行这份计划。成功是需要完全投入的，只有完全投入到你所从事的职业中去，你才会有成功的一天；也只有全身心地热爱生活，才能为自己带来计划中的收入，让自己的人生功成名就。

可以这样说：一个没有人生目标的人，他也是很难赚到钱的。

◎多走一些路

让自己在生活中成为一个主动的人。你要勇于实践，要想成功就要多走一些路，找到别人未找到的一些经验。只有这样，你才能收获更多的果实。

要想在激烈的竞争中抓住机会、掌握机会，就必须做一个积极主动的人，并且养成守时和及时处理事情的好习惯。

◎正确的思考方法

成功等于正确的思想方法加上信念。赚钱和理财也是这样，思维的正确性很重要，甚至比努力还重要。要想成为思想方法正确的人，我们必须具备顽强坚定的性格，挖掘潜力，进行“我行”、“我是优秀的”、“还须再改进”的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

心理暗示。同时，还要提高自己的判断力，选择那些最合适的路线，找对思维方向。

◎高度的自制力

自制是一种最难得的美德，有了自制力你才能抓住成功的机会。成功最大的敌人就是自己，如果你缺乏对自己情绪的控制力，就很容易把许多稍纵即逝的机会白白浪费掉。比如在愤怒时不能遏制怒火，就会使周围的合作者对你望而却步。在消沉时，更容易放纵自己堕落、萎靡不振。如此一来，就什么事情也做不成了。

◎多培养自己的领导才能

衡量一个人成就的大小，要看他信念的深度、雄心的高度、理想的广度和他对下属关爱的程度。一个人的领导能力唯有靠同事和下属的支持和合作才能成功，一个人想要赚大钱，也要有足够优秀的领导才能，这对创业者而言格外重要。

所以，你在生活中对人要公正，在管理时要合乎人性。每一件事情你都要精益求精，每一件事都要研究如何改善，每一件事都要定出更高的标准。认真工作并且不断改进的人，他才有机会成为一个卓越的领导者。

◎创新才能制胜

创造力是最珍贵的财富，特别是在赚钱上。如果你有这种能力，就能把握事业成功的最佳时机，从而创造伟大的奇迹。

创新思维比常规思维具有更明显的优势特点：A、具有独创性；B、机动灵活；C、有风险意识。只要具备了创新思维，无论你取得了什么样的成果，它对你的人生都是意义非凡的，即便创新后的结果失败了，也是为自己提供了少走弯路的教训，你也能从中总结出经验教训。

而那些常规的、陈旧的思维，虽然看起来很稳妥、风险较小，但正因为如此，它也不能为我们提供新的启示，从而很容易被别人超越，那时候我们将被别人远远地甩在身后。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◎**要对你的事业充满热忱**

人有了信仰就年轻，绝望了就会衰老。有了信仰，人也就拥有了热忱。但如果失去了热忱，就会损伤到自己的灵魂，对任何事情都变得消极怠工，提不起兴趣。

热忱是一种最重要的力量，有史以来没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。热忱就要有高尚的信念，这是前提。如果热忱是出于贪婪和自私，就算成功了也只能是昙花一现。唯有热忱的态度，才是成功地推销自己的重要因素。热忱的心态是做任何事情都必须的条件。热忱也是一种积极的意识和状态，具有感染和鼓舞他人的力量。

◎**培养专心致志的习惯**

没有了专注的习惯，我们做事就会三心二意，也就不能自如地应付生活的挑战。现在，不论干什么都要求专注，集中注意力。专注就是用心，凡事用心，终会成功。在理财上，道理依然如此。三心二意地去理财，财只会流走，不会聚集。

◎**使自己富有合作精神**

如果一件事自己不能完成，合作就成了关键。学会跟别人合作，你就拥有了一加一大于二的力量。合作会加速成功，同时，合作也是让你拥有领导才能的基础。

◎**合理地安排你的时间和金钱**

记住，浪费时间，就是在浪费机会。效率就是生命，效率也是金钱，你要把精力集中在那些回报率大的事情上，别把时间花费在对成功无益的事情上。

在自己的安排中，每天都要有一个处理事情的先后顺序及进度，并且身体力行，定期检查，杜绝懒惰和拖拖拉拉。对于金钱的支出，也要谨记一个原则：将钱用在最能产生效率的事情上，并保证理性支出。

◎**你要明白：永远是 10% 的人赚钱，90% 的人赔钱**

这是市场的铁律，不论是股市，还是开公司、办企业，都不会改变。如果

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人人都赚钱，那么谁赔钱呢，钱从何处来？天下人不可能都是富人，也不可能都是穷人！但富人永远是少数，穷人永远是多数！

所以，赚钱的办法，就是你去做 10% 的人，不要去做大多数人。

◎转变观念，让自己拥有富人的思维

你需要转换思想，转变观念，使自己拥有富人的思维，也就是和大多数人不一样的思维。换个方向，也许你就是第一。因为大多数人都是一个方向，千军万马都是一样的思维，一样的行为，就是群盲，就像羊群一样。

你要做羊，还是做狼？要想富，你就得研究富的办法，研究富人的思想和行为，像富人那样做，采取正确的方法，走出自己的道路，而不是“众人的道路”，这样才能做出不凡的业绩，你也就有了更多机会成为新的富翁！

◎金钱遍地都是，赚钱很容易

你必须确立这样的观念，培养一双善于发现的眼睛。如果你觉得赚钱很难，那么赚钱真的就很难，因为你已经对自己暗示了这一点，你也就找不到方法了。

这时，即便机遇主动找到你，恐怕你也看不见。

真正赚到钱的人，没有一个认为赚钱很难，反倒认为花钱太难。你要牢记，赚钱真的很容易，随便动动脑筋就能来钱。这可不是教你吹牛，而是帮助你建立一个成为赚钱高手的思想基础，那就是改变自己的思维和认识，坚定信心。

◎最简单的方法往往最赚钱

最简单的方法才是最赚钱的。任何事情都是这样，万法归一，简单的才是最好的。复杂的方法只能赚小钱，简单的方法才能赚大钱，而且方法越简单，就越能赚大钱。

比如，比尔·盖茨只做软件，就做到了世界首富；巴菲特专做股票，很快变成了亿万富翁；乔治·索罗斯一心搞对冲基金，结果做到金融大鳄；英国女作家罗琳，40 多岁才开始写作，而且专写《哈里·波特》，最后竟然写成了亿万富婆。他们的秘诀只有两个字：简单。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◎有野心不是坏事，但不是教你干坏事

取得巨大成功的人无一不是野心家，比如约翰·洛克菲勒、比尔·盖茨、孙正义等等。没有赚取财富的野心，就没有财富。所以说，有野心不是坏事，因为有野心才有动力、有办法、有行动。

赚钱的野心要越大越好，这不是教你干坏事，相反，干坏事的野心要越小越好。

所以，从现在开始，你要立即开始“做梦”，让自己去当一个野心家，设定赚钱的大目标：终生目标，10 年目标，5 年目标，3 年目标，以及年度目标。

然后制定具体计划，开始果敢地行动。但你要记住的是，把野心用在正道上，不可偏离了正轨。

◎万事开头难，迈出第一步

万事开头难，这是事实，但有了目标就不难，迈出了第一步之后，就更加不难了。创富都是从制定目标开始的，也都是从迈出第一步开始的。天下没有不赚钱的行业，也没有不赚钱的方法，只有不行动的人。

◎聪明不等于智慧

很多智商极高的人，我发现他们都是穷人。他们的智商虽然很高，但财商却太低了，情商更是低得可怜。

财商和智商不同，智商有天生的成分，而财商 100% 地需要后天的学习提高。

孙正义、李嘉诚、史玉柱等所有的成功商人，都不是一生下来就会赚钱，但他们有两个共同特点：一是有强烈的赚钱企图心，二是有很强的学习力。也正是由于他们善于学习赚钱，所以他们超越了常人，登上了财富的巅峰。

但只有聪明是赚不到钱的，有智慧才能赚大钱。真正白手起家的富豪，他们的学历不一定高，但一定很有智慧，他们是最善于学习赚钱的一群人，他们也都有学习赚钱的不凡历程。这些人虽然智商一般，但他们通过学习提高了财商，并且让情商达到了一定的高度，于是就成为了引领时代的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◎伙伴定律——找到最合适自己的创业伙伴

在现如今这个社会，单枪匹马已经很难闯出事业了，所以我们在创业前一定要找一个合作伙伴，这对创业者来说是格外重要的。每个人所喜欢的东西不同，考虑事情的方式不同，多人合作才能互补，团队作战，才能应付不同的难题。

但是，一个好的创业伙伴又很难找，因为人与人是不同的，特别是当出现利益上的矛盾的时候，合伙人之间很容易出现争吵和分歧，导致双方分道扬镳。

有很多一同创业的人最后就是因为这个导致了生意的失败。所以说，合作伙伴选择不当，很容易令你血本无归。

总的来说，创业伙伴的选择标准第一是人品要好，人品好了最多是利益上有点冲突，不会导致自己被骗。第二个标准是要有能力，能力差的你跟他合作做什么？到时候他还是帮不上你，那样还不如不合作。第三个标准是要跟自己形成互补，对方能力强但如果不能形成互补，那么合作也不会顺利。而当这三个条件同时具备时，说明你遇到了非常合适的合作伙伴。

◎把钱装进自己的脑袋

一定要定期花钱给自己充电、读书。有一位男士在参加工作后，把工作的多数薪水全花在了买书和参加各种培训上。后来他拿到了 MBA 证书，跳槽去了一家外企担任高级经理，薪水比原来高出了数倍。不到两年，当初的投入就翻倍回来了。

知识就是财富，此言一点不假。年轻时把钱花在名牌上，不如装进脑袋里。

对那些每天忙着购物，却又绞尽脑汁想要发财的人来说，这一法则无疑是当头棒喝！赶紧停止购物的脚步吧，把这些钱分出一部分，用在读书和对自己的提升上！

◎教育好子女非常重要

在家庭财政支出中，必须给子女教育分流出一部分资金。把孩子培养好了，对你来说也是一种巨大的回报。对子女的教育进行高投入，意味着他们在未来有更大的机会获得更好的赚钱能力——从另一个角度看，这也减少了你将来的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经济负担。

◎**夫妻 AA 制：家庭经济新模式**

AA 制是一种新的家庭经济模式，大致分为两种形式：一种是夫妻每月各交一部分钱作为家庭公款，支付房租、水电费等共同家庭支出，其余则各自管理；另一种是请客、购物、车资等费用都各自支出，只在房贷、投资等大笔支出上平均负担。

这种理财方式能发挥个人特长，分散家庭投资风险。同时，夫妻双方财务独立自主也有助于减少矛盾，激发彼此为家庭贡献的动力，促进家庭的和睦。

◎**不贪财就不会破财**

许多人想发财，于是就去贪财，结果被骗子利用，最后没发财不说，反而破了大财。他们之所以会上当受骗，无非都是源于一种贪便宜的心理。

记住，天上永远都不会掉馅饼，世上也没有免费的午餐，这是人人都应该懂得的常识。只要我们不抱着占便宜的心思，对外界的诱惑随时保持警惕，自然就不会上当受骗。

◎**不妨给你自己发工资（奖金）**

把每月或每季度作为一个收入的核算节点，可以划出收入的一部分——比如 15% 到 25% 的钱给自己做工资（奖金），然后存起来。在积累到一定程度后，拿出来花到重要的项目上。这种奖励的制度也可以激发自己的热情，从而达到激励自己努力工作的目的。

◎**记下自己的开支情况**

记录下自己的开支情况，将它们详细清楚地归档，便于随时查看分析，这有助于你了解个人或家庭的重要花费，明确生活的底限与目标。而且，了解自己的花费情况也是控制不当消费的良好开端。

要做到这一点，就必须制定一个能够明确生活目标的计划，计划当然应该包括用于度假旅游的钱，也应包含休闲娱乐的项目，更应包含储蓄和投资的钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总之，在享受当前的同时，别忘了从长计议，为自己的将来存下一大笔钱，然后把这些支出明细都记下来，每年做一次深度总结。

◎只留一张信用卡

如果你持有的信用卡越多，你花钱的机会和欲望也就越大，积攒的透支款也就越多。所以，我的建议就是，赶快注销你多余的信用卡和银行账户，只保留一两个常用的即可！

◎弄清你的风险承受力

投资的结果与期望值正相反是常有的事，有时候人们本应该小心谨慎时，往往却放松了警惕，对自己的风险承受力失去了警惕之心。所以，你必须清楚地知道自己可以承担多大的风险，然后严格地划定“红线”。这条线是任何时候都不可跨越的！只有这样，你才不至于输得一塌糊涂，没有挽回的余地。

◎在行动之前，先搞清消息的真伪

哥伦比亚大学的心理学家保罗将投资者分成两类：一类是只根据当前的价格信息去买卖股票的人，而另一类是在掌握了相关的价格信息并看了媒体有关股价波动的成因分析后再进行交易的人。保罗发现，当股价暴涨后，后一组人在股票中获得的收益只是前一组的一半。

为什么没有消息来源的那组人反而赚得更多呢？保罗从理论上做出了解释：我们所得到的消息几乎都是关于某一只股票的走势预测，因此，当一只股票的价格在媒体的渲染下节节走高时，我们买进；反之，当这只股票价格走低，媒体一片悲观情绪时，我们就卖出。多数的投资者就是按照这种操作思路来买卖股票，结果造成了股价非理智地走高或者走低。

那么，正确的操作办法是什么呢？我们必须重视消息，但千万不要让消息左右我们的行动。对于任何消息来源，我们都要采取“只看不动”的策略，直到弄清了消息的真伪后再采取行动。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◎实话一定要实说，不要自我欺骗

明白自己的实力，就实话实说，千万不要自我欺骗，也不要去骗别人（尤其是你的客户）。就像巴菲特在股东大会上说的："我们的保险业务去年丰收，可是荣景已过，相信保险业今年获利会大幅下降，包括我们在内。所以要有心理准备，未来几年保险获利会走低。"

所以，在创业中一定要诚实地面对不佳的前景，并讲出实话，而不是隐瞒这些情况。

◎投资，不要投机

投资有四项原则：深入地了解你要投资的项目；长期的经济状况必须良好；找一个能干而可靠的经营者（或者你自己就是）；合理的成本投入。

合乎这四项原则的叫做投资，如果不合，就是投机。不论是对世界首富来说，还是针对只满足理财需求的普通人来说，这个道理都是适用的。

◎不要喜新厌旧

不要三天两头去找新的投资，免得增加无谓的风险。比如巴菲特，他的投资对象包括美国运通、富国银行保险公司、宝桥和可口可乐，他指出，这四家公司分别在 1850 年、1852 年、1837 年、1866 年创立，他可不玩新公司。

因为他知道，好的投资项目只要找到了，长期持有便可以了，它会带来稳定的收入。如果总是涉及新的领域，失败的风险就会增加。

◎行动时不要畏惧

在该出手时就要马上出手，不要有畏惧和犹豫心理。我可以再讲一个巴菲特的例子，他在 2002 年和 2003 年以 4.88 亿美元购买了中石油 1.3% 的股票，当中石油的股价涨到 275 美元时，已远远地超过其基本价值，巴菲特当机立断，脱手兑现了 40 亿美元，五年从中获利八倍。

如果是你，你是脱手还是继续持有呢？在巴菲特看来，股价涨到一定幅度时，你应该果断采取行动，而不是抱着发大财的投机心理妄图赢得更多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◎乐观危险定律——永远都乐观?

投资人应该务实，但高明的投资人永远乐观。也就是说，在务实的基础上，乐观的品质更可贵。

◎诚信第一

你值得很多人信赖和有很多人值得你信赖，这是两笔巨大的财富。所以，在准备赚更多的钱之前，先让自己具备这两种品质。

◎学会让金钱拼命地为你去赚钱

懂得如何使用钱，雇佣人帮你工作，这是一种非凡的本领，也是富人和穷人的一个最大的区别。

◎借钱定律——借钱不一定就是坏事

一个不会借钱的人，他一定不是投资理财的高手。只要通过借钱能赚更多的钱，不管付多少利息都是可以的，否则就是错的。反过来说，如果你借到的钱不能帮你赚钱，那么借钱就是错误的。

◎为你的理财制订一份应急计划

你应该在银行里存上一笔钱——在理财投资时不要动它，一直留着它。这笔钱将是你的紧急资金，在迫不得已时，你要靠它来救命，摆平那些大麻烦。

◎家人定律——顾及家人

如果你的家里还有经济上不能自立的家庭成员——他们需要你提供经济支持，那么你就应该为他们做一个保障计划，以免在你出意外时，他们会无法正常地生活。

◎坚定的信念

投资理财要有坚定的信念，要善于利用发散思维进行思考。一件事只要有三个人认同就值得去做。但是，当等到十个人都认为可行时，就已经没有跟风的必要了，这时你就应该果断地撤退。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◎**保本定律——永远保住你的本金**

投资理财有三大原则：第一，保住本金：第二，保住本金；第三，谨记第一条和第二条。在投资中，从来没有人不犯错误。错误来临时，大多数人都会抱着一种侥幸心理继续投入，总认为自己能翻本，能赢回来，结果却事与愿违，血本无归的故事就此上演。而你一定要避免在自己身上发生这种事情。

美国的投机家索罗斯说过：“如果你自以为是成功的，那么你将会丧失使你成功的过程。”一个人必须在关键时刻愿意承认错误，接受痛苦，保住本金，果断撤退。如果你犯了错误不承认，不愿意接受痛苦，甚至不再感到错误的痛苦，那么你就会继续犯下更大的错误，直到失去继续赢的资格。

所以，在投资中一旦发觉自己有错误，就不要固执己见，而应刻不容缓地完全改变自己的运作方向，走向那个正确的方向。留得青山在，不怕没柴烧。

在赔钱时，也要勇敢地割肉，离场。

在投资理财之前，为自己设定一个止损线，严格地遵守投资纪律，将风险控制在可以控制的范围，并且要永远保住本金，是每一个投资者需要谨记的原则。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

金钱逻辑



MBA商学院最受欢迎的投资理财课，一看就懂，一学就会。它让你了解金钱的本质、财富的规律，让你从思维逻辑层面去学会理财——赚钱的前提是逻辑思维方式的改变。改变了思维也就改变了财运与投资理财的能力。



投资理财，读这一本就够了。本书以简洁、轻松的语言详细阐释了MBA商学院100个最有效的理财观念、方法和诀窍，并随书附录家庭理财必须懂得的50条基础定律，它可以解决个人投资与家庭理财96%的问题！对储蓄、保险、股票、债券、基金、信托、黄金、外汇、期货、房地产、典当、收藏、创业等都适用。



这可能不是一本令你热血沸腾的理财宝典，但它一定是最冷静和最理性的理财入门书。如果你是白手起家的创业者、公司中高层管理者、中产阶层、白领，以及工薪阶层，那么这本书就是为你量身定做的。它能用“MBA里的理财常识”让你飞快拥有自己的“流动资金”，成为一个理财有方又不影响生活品质的金钱管理者，并能启发你学会用“金钱的逻辑”赚到人生中的第一个100万。已经拥有100万的，它能让你学会投资，让你手中的财富快速稳健地升值！





上架建议：经管·投资理财


ISBN 978-7-5477-0
9 787547 709818 >

定价：35.00元